全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者必备的实战操作指南

创业成就梦想

Geren Chuang Ye Caozuo Quanshu

捕捉别人无法看到的创业商机和财富

文新◎主编

第2版

个人创业操作全书

心有多大，舞台就有多大

本书全面系统地阐述了创业的基本理论与实践，探讨和总结了创业活动的一般规律和关键问题，是每一个创业者必备的实战操作指南。

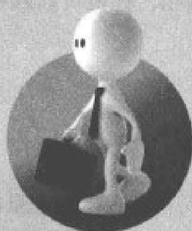
中国纺织出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：258218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者必备的实战操作指南

创业成就梦想

Geren Chuang Ye
Caozuo Quanshu



第2版

个人创业操作全书

文新◎主编



中国纺织出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍
www.55188.com
理想藏书55188

内 容 提 要

本书迎合当代青年的创业需求，从创业者必须具备的心理素质，创业者如何寻找创业机会，创业要做哪些准备，如何筹措创业资金，应该选择哪种创业方式，如何建立和管理创业团队，怎样建立合理的组织机构，如何进行公司的财务管理、营销管理、商务谈判和签订经济合同，以及怎样化解创业风险等，详细而全面地讲解了创业过程中应该注意的一系列问题。

本书旨在为有志于创业的人员在创业过程中需要注意的各种问题提供解决方案，方法讲解全面、流程介绍细致，并辅以穿插大量生动的案例，具有实用性和可操作性，是一部完备的创业和运营指南，即使没有理论基础，你也可以轻松弄懂创业和公司运营的每一步。

图书在版编目（CIP）数据

个人创业操作全书 / 文新主编．—2 版，—北京：中国纺织出版社，2015.1

ISBN 978-7-5180-0937-4

Ⅰ．①个…　Ⅱ．①文…　Ⅲ．①私营企业—企业管理—基本知识　Ⅳ．① F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 211957 号

编委会成员：李　津　谢伟峰　宋军营　陶红旗　彭志宇　邓昊鹏
余新民　周晓兵　唐艳杰　刘　智　雷红英　舒　伟
谢艳玲　王　可　张小娟　李应菊　龚万军

策划编辑：曹炳镝　　责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址：北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼　邮政编码：100124
销售电话：010—67004422　传真：010—87155801
http: //www.c-textilep.com
E-mail: faxing@c-textilep.com
中国纺织出版社天猫旗舰店
官方微博 http: //weibo.com/2119887771
三河市宏盛印务有限公司印刷　各地新华书店经销
2010 年 4 月第 1 版　2015 年 1 月第 2 版
2015 年 1 月第 3 次印刷
开本：710 × 1000　1/16　印张：21.5
字数：324 千字　定价：37.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言
Preface

当今社会，许多有梦想的现代青年都有创业的激情和动力，都希望能通过自己创业办公司来实现自己的价值。

创业办公司是一项开拓性的事业，所涉及的因素错综复杂，创业者面临的风险与机会并存。虽然人人都可以投资创业，但只有少数人可以取得辉煌的成就，更多的人业绩平平甚至一无所获。可见，创业并不是像有些人想象的那么简单，不要认为有一笔资金，有一个地点，有一帮人就可以成功。要想创业成功，创业者就要根据自身的各种情况，包括资金实力、团队情况、核心资源等选择最适合的创业道路和模式，以一颗平常心、自信心以及坚强的毅力参与市场竞争。创业者要避免失败，使公司兴隆，其中大有学问。

作为投资创业的人群，虽然这些人在自己的行业、岗位上都是精英，有一定的管理经验，但由于缺乏企业整体的商业运营经验，很多人在投资选择和实际经营中碰到了很多难点，需要从公司开办到人员招聘、管理、营销等企业经营管理全流程的指导。

学习创业应该从什么时候开始？做怎样的准备？创业所需的资金到哪里去筹集？怎样面对创业过程中的种种障碍？……本书就是针对如何去“做”，写给创业青年的。全书内容共分为十二章，从创业者必备的心理素质，创业者如何寻找创业机会，如何做创业的必要准备，如何筹措创业资金，应该选择哪种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业方式，如何建立和管理创业团队，怎样建立合理的组织机构，如何进行公司的财务管理、营销管理、商务谈判和签订经济合同，以及怎样化解创业风险等，详细而全面地讲解了创业过程中应该注意的一系列问题。

本书旨在为有志于创业的人员在创业过程中需要注意的各种问题提供解决方案，方法讲解全面，流程介绍细致，并辅以大量生动的案例，具有实用性和可操作性，是一部完备的创业和营业指南，即使没有理论基础，你也可以轻松弄懂创业和公司运营的每一步。

俗话说，好的开始是成功的一半。有志于创业的青年人要拥有自己的事业，走好创业的第一步至关重要。我们相信本书能给你创业办公司带来实实在在的帮助，从而使你创业成功，事业发达。

编者

2014 年 7 月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录
Contents

第一章 创业必备的心理素质

创业让你美梦成真 …… 2
要有创业成功的强烈欲望 …… 4
自信让你走上创业之路 …… 8
胆略和魄力助你一臂之力 …… 10
兴趣是创业的不竭动力 …… 12
诚信开拓你的创业之路 …… 15
想创业，先要学会吃苦 …… 17
积极行动不拖延 …… 19
坚持到最后才能成功 …… 21
盲目跟风只会害了自己 …… 24
制定创业的明确目标 …… 27

第二章 如何发现创业的机会

市场经济让创业者大有可为 …… 32
处处留心皆商机 …… 35
认真做好市场调查 …… 37
思路正确就能事半功倍 …… 40

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在自己熟悉的行业中发展 …… 43
到有鱼的地方去钓鱼 …… 45
谁的钱最好赚 …… 48
机遇就在你身边 …… 51
寻找创业的空白点 …… 53
与巨人互补好赚钱 …… 56
另辟蹊径赚大钱 …… 58
最适合上班族的创业项目 …… 62
找不到门路，就考虑一下特殊群体 …… 64

第三章 创业必须做哪些准备

编写创业计划书 …… 68
筹措充足的资金 …… 70
创业者需要考虑的外部环境 …… 75
准确定位目标市场 …… 77
创业者应该掌握的基本常识 …… 80
要学习商业知识和行业经验 …… 82
积聚你的人脉资源 …… 84
如何得到亲朋的支持 …… 87
小微企业获得银行贷款的技巧 …… 89
初次创业应注意的事项 …… 93

第四章 选择创业的途径和方式

进行网络创业 …… 98
加盟连锁创业 …… 101
边打工边创业 …… 105

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

依靠团队创业 …… 109
商业竞赛创业 …… 112
凭借创意创业 …… 116
企业内部创业 …… 120

第五章 公司登记注册

给公司起个好名字 …… 126
如何进行注册登记 …… 128
公司注册后必须办理的四项手续 …… 131
如何交纳税款 …… 133
给你的公司建个网站 …… 135

第六章 建立合理的公司组织结构

如何进行组织部门设计 …… 140
集权和分权的优劣分析 …… 143
公司组织设计的形式 …… 147
公司组织机构的调整 …… 151
如何协调组织内部的冲突 …… 153
设计公司组织架构时应注意的问题 …… 155

第七章 创业团队的建立及管理

选择合适的合作伙伴 …… 158
与合伙人之间的相处之道 …… 160
如何化解与合伙人的利益冲突 …… 162
打造团队精神 …… 165
学会在团队中分享和分担 …… 168

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把合适的人放到合适的位置 …… 172
选择合适的招聘渠道 …… 175
怎样进行员工培训 …… 177
留住有能力的员工 …… 180
对待员工要恩威并重 …… 183
灵活运用奖励的法宝 …… 186
避免人员流动性过大 …… 188
创业初期员工的业绩考评 …… 190

第八章 创业公司的营销管理

新创公司如何迅速打开局面 …… 196
如何制订新公司成长战略 …… 199
售前服务同样重要 …… 204
让顾客为你推销 …… 207
合理定价是赢得客户的前提 …… 210
一本万利的品牌营销策略 …… 213
分销渠道是企业的利润管道 …… 215
广告是产品推广的必由之路 …… 220
抓住消费者的好奇心来营销 …… 225
巧妙抓住关键点促销 …… 228
选择优秀的销售人员 …… 230
利用折扣巧促销 …… 232
“异想天开”打造超值钱途 …… 233
幽默营销的技巧 …… 236

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章 创业者的理财之道

犹太人理财的黄金法则 …………240
创业初期如何管理好现金流 …………241
仓库业务管理的基本原则 …………244
控制成本，重视每一毛钱的利润 …………247
如何进行公司财务分析 …………250
创业不可养成预支的习惯 …………256

第十章 如何谈判与签订经济合同

做好谈判的准备工作 …………260
谨记谈判的基本原则 …………263
如何在谈判中探测对手 …………267
签订经济合同的原则及合法手续 …………269
签订经济合同应注意哪些问题 …………272
如何发现经济合同的漏洞 …………276
如何应对经济合同纠纷 …………279

第十一章 如何避免创业的风险

要有创业失败的心理准备 …………284
创业失败的主要原因 …………285
不要经常忽略你的财务 …………288
创业中要处理好各种关系 …………291
有效掌控创业风险 …………293

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十二章 成功创业的经典案例

从贫民窟里走出来的千万富豪……298
打工妹半月赚30万元的秘密……300
退休阿姨玩转博客月入几十万元……304
怎样靠卖小汤包挣500万元……306
赤手空拳打天下……310
碎牛皮中的大财富……312
蒙牛之父牛根生的创业传奇……315
一个音乐才子的创业之路……318
90后高中生开网店，17天营业额突破7万元……322
民族品牌在异国他乡的崛起神话……323
小小馒头成就百万富翁……326
夫妻创业让他们找到了致富路……327
传统布鞋如何成就一个男人的事业……330

参考文献……332

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

创业必备的心理素质

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业让你美梦成真

创业是有志青年心中的梦想，要想实现这个梦想，不可忽视阻碍创业者的顾虑，以下几点可以有助于打开创业者的心结。

1. 创业与文化程度没有必然联系

有不少行业，是要有相当的文化程度才能胜任的。但如果认为只有受过更高、更正式的教育才足以使事业发展、赚得大钱，更是愚人之见。

据统计，美国前500名大企业的领导人物，绝大多数没有进过大专院校，而许许多多大学毕业的人，则都受雇于这些企业，帮助老板处理业务。可见，教育和成功是不能画上等号的。

许多能力很强的人，被这些说教如“该多受些科班教育”所困惑。但是，有一个非常明显的事实摆在眼前，许多著名的作家、影响巨大的记者，都并非科班出身。还有许多名垂千古的艺术家、演员，也都不是在大学里学过绘画、学过表演的。

2. 资本不是根本问题

有许多人想做一番事业，却都被一句冷冰冰的话阻止了：“才那么一点钱，算了吧！”

曾有一位年轻的女士请求她的朋友援助她。她的梦想是制造行销一系列的休闲服装，而这至少需要15万元资金，她根本筹不出这么多钱。有的朋友劝她算了，而有一个朋友则问她：“你现在有多少钱？”她说：“大约5000元。”她的那个朋友说：“那就够了。假如你的梦想具体可行，就从这5000元开始吧！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果如何呢？才三年时间，她的梦想变成了年营业额500万元的事业。并且，她的梦还在膨胀，她计划三年后，要经营每年1500万元营业额的企业。

现在如果有人对你说："你的本钱还差得远呢！"这种人就是地地道道打击你的"魔"。

3. 坚信自己能成功

一个企业、一条高速公路、一幢大楼、一个学校、一座教堂等，不论任何事情，在实现以前都是个梦。小心翼翼、斟酌再三的人很少会有成大功、立大业的可能。因为他不敢奢望未来的成就，他只能庸庸碌碌地度过一生。美国火箭专家布朗如果接受别人的嘲笑，又怎能将人送上月球？如果福特听他最亲信的顾问的话，不尝试设计人人买得起的汽车，他又哪会有今天？

很多人无法以未来的美景克服眼前的忧烦，结果美梦离他们越来越远。而有的人能以美梦设计未来，突破眼前的困境，结果成就了梦寐以求的事业。有的人在千篇一律的工作中，从来也没想过自己将来会当上经理，结果是真的没当上；而有的人却把日复一日的工作视为向未来发展的台阶，结果他们成功了。

今后若有人再对你说"别做白日梦了""别高谈阔论了"，你就好好地看看这个人，他一定是个不长进的凡夫俗子，根本没有什么出息可言。

我们需要朋友，也需要忠告，但只能接受那些能增强信心的忠告，因为这才是相信梦想能成真的具有神奇效果的忠告。

4. 要有冒险精神

当我们下定决心投身一个企业或是某种职业时，总会有那么多环绕在我们四周的人说："看清楚点，干这行的多得不得了，失败率高得可怕。算了，省省力气，别干了。"

餐饮业是公认的竞争最激烈的行业，其淘汰率很高。但有位年轻人，刚到美国定居时，还搞不清楚行情，却想在美国赚点钱，怎么办呢？他便倾其微薄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的积蓄，开了一家三明治小店。经过顽强的努力，他现在正准备第三家三明治店的开张事宜。

5. 要学会勤奋

很多人利用闲暇从事副业，这些副业不但可以多一些收入，增加生活情趣，而且也不会影响正业。而另一些人却总说自己太忙，时间根本不够用。

其实，如果将每天看电视、读报、就餐、睡觉以及弹性工作时间相应压缩，一星期下来，何愁没有时间呢？

“我的时间不够”只是借口。能否学会挤时间、挖时间从事致富事业，全在于你自己。

要实现你的梦想，必须有足够的自信心。同时，还要清楚地认识自己，最终产生我是“大亨”的坚定信念。



创业贴心小提示

凡事光想不做，那只能是空想，想到就要做到，才会有结果。这其实是再简单不过的道理，不行动永远不会有结果。如果一个人“安”于“贫”，那么这个人就永远不会有幸福美满的生活；如果一个民族“安”于“贫”，那么这个民族就永远不会有繁荣昌盛的一天。如果你想走上致富的道路，那么从现在起，从今天起，就要行动起来，创业才能真正让你美梦成真。

要有创业成功的强烈欲望

成功，是一个让创业者为之疯狂的终极追求，也是一个让创业者为之颤抖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的字眼。对于成功的定义众说纷纭。有人说成功是追求梦想的过程，有人说成功是人生的历练。那么，到底什么是真正的成功呢?

真正的成功是自我实现和自我扩张欲望的完美展现，也是一种境界。当一个人向着预定的目标而努力，并最终达到这个目标的时候，却未必是一个真正的成功者，或许得到的仅仅是一些财富和被误解为“自身价值”的地位及虚名。其实，这些都只是人的本能需要，是低层次的需求。真正的成功者有永不休止的、实现自我的动机，更有一种让自身的潜在能力充分发挥的强烈欲望。

成功源于自信心——我一定能，我一定可以成功。成功源于欲望，因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在很有名，上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，他也不过是一个打工仔。只是这个打工仔有点与众不同——有着强烈的创业成功的欲望。1982 年，梁亮胜带着妻子，和所在内地工厂的其他 40 多名员工一道被派往香港工作。在香港的 3 年时间里，虽然住房拥挤，生活艰苦，但是梁亮胜系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁亮胜站在成功者的角度说：“回头来看，一起到香港的 40 多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足于现状，觉得现在做工比原来在内地做工好多了。”言外之意，是欲望促使了梁亮胜的成功。因为他觉得自己可以做得更好，赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他到香港做工的 40 多个工友却没有他这样的欲望，所以他们 20 年前给别人做工，20 年后仍然只能给别人做工，为别人赚钱。

积极热情是所有有着强烈成功欲望的人的良好特质，一旦掌握机会就会毫不犹豫地行动，即使遇到挫折，依然抱着积极乐观的心态，认为世界上没有失败，只是成功需要等待。于是这种人会再试一次，坚持到底，最后获得成功，而一次成功又会使他们坚信自己拥有做一个成功者的潜质，于是更增强了自己追求成功的欲望。相反，一个成功欲望不太强的人，做事消极被动、悲观，经常犹豫不决，不敢行动，就算行动，一遇到挫折也会立刻放弃，最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后导致失败，失败后会使这种人想要成功的欲望再次减弱。如此下去，直至失去全部的成功欲望。

成功的欲望会使人们对成功的渴望更加强烈，这是一个亘古不变的定律。一个人没有欲望就如同一台电脑没有驱动而没法运行一样。一个天天想着成功的人，最终不一定会成功，但一个不想成功的人，永远都不会取得成功。为什么很多人做事认真、吃苦耐劳、省吃俭用，到了晚年仍然没有大的作为？因为他们强烈的进取心没有被熊熊的欲望之火点燃。

古希腊哲学家苏格拉底曾经对一位求学者说过这样一句话："要想跟我学知识，必须先要有求生欲望般强烈的求知欲望。"对于想要在充满竞争的商海中争得一席之地的创业者来说，要想成功亦是如此，必须先有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望一样。心理学有一个概念叫"期望强度"，即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中，面对各种付出与挑战所能承受的心理限度，或称为期望的牢固程度。当成功成为创业者预定达到的目标时，其期望强度越高，追求成功的欲望就会越强烈。欲望像磁铁一样，外界发生的许许多多事件就好像沙砾，沙砾中一旦有铁砂，磁石就会马上将其吸住，这就是对机会的把握。没有欲望的人，就像没有磁铁一样，外界所发生的一切对于他来说全都是沙子，任何事件都不起作用。不断增强你追求成功的欲望，便会产生惊人的结果。强烈欲望会产生不可思议的力量，化不可能为可能。强化心中欲望的强度，可以坚定既定的目标，勇往直前；想象成功的滋味或是汲取失败的教训，都能强化追求成功的欲望强度。成功的人之所以奋斗不懈，都是因为有强烈的欲望在驱动着他们、鞭策着他们。

很多年前的埃德温·巴恩斯还是一个无名小辈，但他却有一个强烈的愿望，这个愿望就是与爱迪生共事。但当时有两大难题摆在他的面前：第一，他根本不认识爱迪生；第二，他没有去新泽西州奥兰治的路费。但这些足以让很多人退却的困难却挡不住年轻的巴恩斯。他搭乘货运火车，然后步行来到爱迪生的办公室。尽管他的外表像个流浪汉，但心中却有着国王般的宏图大志。爱迪生给了他一份薪水微薄的工作，在别人看来，他不过是爱迪生事业车轮上的一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

齿轮，但他却从未放弃过自己的理想。5 年之后，他终于抓住推销口授机的机会，真正成为爱迪生的事业伙伴。

这个例子告诉我们，如果一个人确立了明确的目标，并且怀着强烈的成功欲望，矢志不渝地去追求，就会创造一个完全不同的人生。

20 世纪美国最伟大的励志成功大师拿破仑·希尔用他创建的成功哲学、17 项成功原则以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人。1929 年经济大崩溃袭击美国后，美国人民陷入对恢复昔日繁荣的深深绝望之中，是罗斯福总统把拿破仑·希尔请进白宫，帮助他主持著名的“炉边谈话”节目，拿破仑·希尔把他的思想、他的激情、他的声音注入每一个美国人的心灵深处，唤醒美国人民沉睡已久的信心与活力，使美国人民重新燃起了希望之火。拿破仑·希尔在《思考致富》一书中揭示了他经过辛苦研究得到的致富秘诀。这部重要作品被誉为“彻底改变了美国人的思想观念，激发了全体美国人的潜能”。希尔运用大量事例告诉人们：只有“心想”才有可能“事成”！

俗话说，“不怕做不到，只怕想不到”。欲望是一切成就的起点。一个确定的欲望有着无穷的力量。希尔认为，成功原则之一就是欲望：知道自己想要的是什么，想成为什么样的人，想做什么样的事，是梦想家起飞的基点。

对创业成功的强烈欲望加上明确的创业目标和计划，是实现梦想的唯一可靠途径。然而，任何追求成功创业的道路都不是一帆风顺的，有些创业者可以克服困难，有些创业者则被困难打到。只有那些拥有强烈的创业成功欲望并经过无数次艰苦卓绝奋斗的人，才能到达梦想的彼岸。



创业贴心小提示

创业者有了强烈的成功欲望，就会强烈地渴望成功。一个没有欲望的人是一个不会奔跑的人，甚至是一个原地踏步的人。一个天天想着成功的人，最终不一定会取得成功，但一个不想成功的人，永远都不会取得成功。为什么很多人做事认真、吃苦耐劳、省吃俭用，到了晚年仍然没有大的作为？因为他们强

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

烈的进取心没有被熊熊的欲望之火点燃。

自信让你走上创业之路

自信和自卑是两种完全不同的心态。人们总说，心态决定命运。两个能力差不多而心态迥异的人，他们的人生也相差甚远。有些创业者不管在什么时候，在什么条件下，都对自己充满自信，所以，他们往往能在创业路上披荆斩棘，获得成功；而有的人却恰恰相反，他们陷入自卑的心理不能自拔，一遇到挫折或困难就怀疑自己的能力，长别人志气，灭自家威风，结果失败总是不请自来。因此，在创业之初，是自卑还是自信，往往决定着他们的成败。

万事开头难，创业伊始，创业者会面临复杂而棘手的困难，所以需要有足够的勇气去克服，而勇气就来自心气，来自于自信。那些在创业初期能够克服重重困难，将公司一步一步做大的人，无一不是自信的人。

一铭电脑艺术设计有限公司是由牛明峰兄弟二人创办的。经过几年的发展，该公司的业务已涉及广告、动画、电影等几个重要领域，并正向国际市场进军。

在坎坷的创业路上，牛明峰凭借自己的自信、耐性及不懈的努力，一点一滴发掘自己的创意源泉，一步一步地扩大自己的创意天空，令事业全速前进。

“这还算不上成功，但是经验告诉我，做任何事要想取得成功，最重要的就是要有自信。”从来没做过生意的牛明峰，就是凭着“自信”两个字，挖到了事业上的第一桶金。

在美国学成回港后的牛明峰与修读民间美术的弟弟牛明刚不约而同地对刚面世的电脑艺术设计技术深感兴趣，在父亲的资助下，牛明峰决心自组公司从事电脑艺术设计工作，边做边摸索事业的发展方向。

在一次电脑展览会上，有参展商展出一部价值60万元的电脑，利用电脑技

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

术制作出海豚背囊在海底游来游去的动画，这引起了天生求知欲极强的牛明峰的注意。于是，他天天到场欣赏这些电脑动画的示范。

在参观动画的过程中，他引起了一位参展企业经理的注意。这位经理见他对动画如此感兴趣，就把他请到他们公司，说有客人希望制作一段电脑动画广告，但一直找不到敢于尝试的人帮忙。如果他有兴趣的话，可以借这部电脑及软件给他们制作，但必须要在 5 天内交货。

牛明峰兄弟决心试一下。此时的他们根本不懂得如何制作动画，于是从零开始，不分昼夜地加速学习软件应用，构思动画内容，配乐，配音。他们对自己充满信心，经过一番努力，终于在 5 天内出色地完成了任务。虽然他们制作的动画只是一段 30 秒钟的广告，但由于具备创新元素，在当时成为香港第一个全电脑动画特技数码广告，这让他们在业界站稳了脚跟，更“指点”了兄弟两人的事业方向。

从那以后，牛明峰感慨道：“自信相当重要，首先自己要相信自己，别人才会投给你信任的一票，即使你具备专长，也要有自信才可以展现出来。”他认为，创意来自精彩的生活，来自无限的求知欲。在他眼里，自信及沟通能力是创意背后必不可少的条件。

在一铭公司初创时，牛明峰不但经历过缺乏软件也要完成电脑动画广告的时期，也亲身体验了香港金融风暴导致电影、广告等都处于低潮的时期。但是，在危机面前，他自信自己能够做得更好。他尝试着开拓日本、美国市场，结果在低潮中反而加快了进军国际市场的速度。于是，凭着他的自信，他很快把一铭公司的生意网络扩展到日本、美国，并开始朝着更广阔的国际市场进发。

牛明峰说：“事业就像人生，有起也有跌，但要记住：纵使今日是人生的低潮，但明天一定要再起步。”

自信是成功的基础。不论哪个创业者，不论他自身条件如何，只要告别了自卑，与自信为伍，经过一番努力，往往能取得成功。

创业面前，没有完人。每个创业者身上既有自信，也有自卑。如果他们自信的心理占优势，就容易看到自己的优点，遇到困难时能够鼓起勇气去战胜；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相反，如果是自卑的心理占优势，则容易使他们消极下去，从而失去战胜困难的勇气，导致本来有希望成功却最终走向了失败。牛明峰就是自信占优势的人，结果他克服了种种困难，在创业过程中获得了成功。

总体来说，自信心是创业者取得成功的不可或缺的重要素质，只有具有强烈的自信心，有勇气去克服一切困难，创业才有可能获得成功。这点在创业初期尤为重要，因为创业者在此时面临的困难会更多，也更需要以自信作为解决困难的精神支柱。所以，在创业之初，创业者应该拒绝自卑，与自信为伍，使自己时刻处于自信状态，遇到困难能够以最大的勇气去克服。



创业贴心小提示

创业的路上坎坷不平，布满荆棘，这就需要创业者有足够的勇气去克服，而勇气来自心气，来自自信。那些在创业初期能够克服重重困难将公司一步一步做大做强的人，无一不是自信的人。

胆略和魄力助你一臂之力

创业就是冒险。对于创业者来说，必须要有胆略和魄力，敢下注，敢赢也敢输，要有强大的心理承受能力。否则，在创业时往往就会错失发展良机，而发展良机对于刚刚创立的企业来说是至关重要的。因此，在创业之初，胆大是创业者成功的重要因素，甚至可以说，胆大就等于创业成功了一半。

史玉柱在创业时表现出来的胆略到了令人吃惊的地步。当年，史玉柱在深圳开发 M—6401 桌面排版印刷系统时，身上只有 4000 元。但是，他却大胆地向《计算机世界》定下了一个 8400 元的广告版面，唯一的要求就是先登广告后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

付款。

当时《计算机世界》要求他付款的期限是 15 天。在前 12 天里，他都分文未进，但是到第 13 天时，他收到了总数为 15820 元的三笔汇款。2 个月以后，他赚了 10 万元。此后，史玉柱又将 10 万元全部投入做广告。结果，在 4 个月后，史玉柱成为百万富翁。

史玉柱的大胆行为确实让一般创业者有些心惊肉跳，但是，很多创业者在创业的道路上都经过“惊险一跳”。他们看准机遇后，会毫不犹豫地大胆一搏。成功了，功成名就，白日飞升，一下子解决创业初期很多急需解决的难题；失败了，凤凰涅槃，从头再来。

周枫是婷美的创始人，他在创业之初，也是经历了惊险一跳才取得成功的。在创业初期，婷美做了一个 500 万元的项目，结果做了 2 年多，花了 440 万元还是没有做成。眼看钱就没了，合作伙伴都失去了信心，要周枫把这个项目卖了。

但是，周枫却认为，这样好的项目卖了太可惜，要卖也要卖个好价钱。合作伙伴觉得他说的不可信，做了 2 年丝毫不见成功的项目，又怎么能卖个好价钱呢？又有谁会花高价来买它呢？于是，合伙人要求周枫把这个项目买下来。周枫就花 5 万元把这个项目买了下来。

周枫在接手婷美后的一段日子里，把自己的房子抵押了，跟几个朋友一共凑了 300 万元，带着 23 名员工大胆同市场赌一把。他把其中的 5 万元存在账上，另外的钱用于在北京打 2 个月的广告。在执行此决定时，他对员工们说，这回做成了就成了，不成，就把那 5 万元钱分了，算是员工们的遣散费。

就是周枫的这种“悲壮的行为”感动了团队中的每一个人，使得员工们在那 2 个月期间人人奋勇争先，个个无比卖力。结果，胆大的周枫带着大家把婷美做成功了。经过这次冒险，周枫成了亿万富翁，他的许多员工都成了千万富翁、百万富翁。婷美的成功得力于一个合适的产品，一些合适的营销手段，加上一个天性敢赌的领导在市场上敢于冒险。

对于任何一个创业者来说，创业就意味着风险，承担的风险有多大，获得的收益就有多大。周枫创业的经历很好地说明了这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当今社会，一个人创业必须胆大，具有冒险精神。那些胆大的创业者往往更容易抓住商机，敢为人先去开拓一些空白市场。

当然，胆大不等于莽撞，勇气要建立在一定的依据之上，要对市场进行准确的判断。否则只能是盲目胆大，是无知冒进，那样只会使事情变得更糟。



创业贴心小提示

创业需要胆略和魄力，需要冒险。冒险精神是创业者精神的一个重要组成部分，胆大是创业者成功的必备素质。因为市场上不可能存在万事俱备的商机，创业者只有看准一定的机会，大胆去争取，才有可能获得成功。相反，如果过于谨慎，在商机面前徘徊犹豫，往往容易失去商机。对于这一点，初创业者尤其需要给予重视。大胆去发掘市场，才可能抓到成功的机会。否则，创业难以成功。

兴趣是创业的不竭动力

俗话说得好，兴趣是最好的老师。当人们面对自己所感兴趣的事情的时候，才有可能全身心地投入并为此努力付出。创业也是一样。对于所有创业者来说，兴趣就是最好的投资理由，是创业者战胜各种困难和努力进取的动力。创业初，创业者在选择投资行业时，如果找到了自己感兴趣的行业，就要大胆去做。不管该行业如何，只要真正感兴趣，不妨认真去做，只要功夫深，就会有理想的回报。

王海江之所以能够获得创业成功，一个很重要的原因就是他的创业投资是建立在兴趣的基础之上。

王海江之前经营过很多行业，也在很多行业赚过钱。他在选择自己创业的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行业的时候，有着独特的原则。他一直认为，兴趣是最好的投资理由。在王海江看来，既然自己对这个行业感兴趣，就不能抗拒该行业，更没有必要花钱去做自己不喜欢的事情。因为在自己感兴趣的行业里，不仅容易发现商机，而且还会努力付出，从而更容易获得成功。

在王海江创业的行业中，无论是华夏数码，还是中海发展，其资产负债表上 90% 以上都是房地产。房地产在王海江创业初期也确实给他带来了很大的回报，但是他 95% 以上的时间和心思都不在房地产上面，而是在媒体和 IT 方面，因为他的兴趣就在媒体和 IT 行业里。他坚信，媒体和 IT 在未来的经济量和回报会远远超过房地产。

虽然过去在香港投资资讯电视输掉了上亿美元，但是王海江并没有放弃对传媒的热情，他还在内地储备能量和观察时机。只是鉴于对传媒投资的敏感度，王海江并不想在这方面对外透露太多。

王海江对 IT 方面的热情也是业内有目共睹的。除了成为 IT 事业核心的动力之外，还有其他一些刚收购的企业。在 IT 事业里，王海江有一个核心思想，就是将客户主要锁定在中小企业。因为他认为，中国的中小企业数量巨大、生机勃勃，里面充满了商机。

他的理想是要让中小企业像使用手机那样简单和方便地使用 IT 服务，而他要做的就是像移动和联通那样的网络运营服务商。

王海江创业时注重自己的兴趣，对自己感兴趣的行业总是执著追求，在业界创造了不少传奇故事。无论在香港还是在内地，王海江都是一个具有传奇色彩的人物，因为他在几年的时间内对菲律宾马尼拉希尔顿酒店、香港南海发展、香港明报集团进行了几次非常成功的杠杆收购。于是，很多关于他在资本市场的神话流传开来，如“神奇小子”“零成本运作典范”“连环计高手”等。

对于很多普通创业者来说，在选择投资行业时，找到自己感兴趣的行业，也应该大胆地做下去。这样才能取得成功。

李光泗一手创办的海宁多丹帕皮革有限公司在业内颇有名气，他虽然只有职高学历，却有着十几年的创业经历。他的创业故事对一些开始创业或将要创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业的人来说，也许会有不少借鉴价值。

当李光泗还是学生的时候，就对“买卖模式”比较感兴趣，于是经常利用休息时间去摆地摊、卖水果。他平常对一些与生活相关的东西比较关注，而且开始有意识地培养自己的社交圈。他觉得那段经历对自己以后的创业很有帮助，特别是那时认识的一些同学和朋友。

对于创业，李光泗认为，创业时选择自己感兴趣的领域非常重要。因为这样你才始终会有激情，才不会被困难和挫折吓倒。还在他读书期间，海宁的皮革业已经小有名气。他周围的好几个人都是做皮革生意的。由于从小受到熏陶，他对这个行业逐渐产生了兴趣。

他毅然选择了这个他非常感兴趣的行业作为创业项目。他说，因为有兴趣，所以也不怕什么，而且家里人也特别支持他。结果，他做这一行很快就进入正轨，并获得了成功。

王小姐 2003 年毕业后进入一家外企工作。她当时主要负责物流销售方面的工作，月薪能达到 4000 元左右。但几乎每天都要加班、赶报表，实在太辛苦，因此 2005 年她辞掉了工作。

王小姐的老公和她是同行，她不愿意一家两个人都局限在这个行业里，就萌生了尝试其他行业的想法。这只是王小姐创业的一个原因。更重要的是，她和老公以前每年都有休假，但两个人的休假总是错开来的，很难凑到一块儿去休闲。“我们都比较喜欢旅游，不能同时出去，对我们来说太折磨人了。但是，自己当老板就不一样了，时间都是自己的，可以灵活支配。”王小姐说。结果在众多的项目中，王小姐选中了“飞尔图像”。提及当时选择的项目，她现在仍一脸兴奋。参加了多场创业项目咨询会，研究了创业中心推荐的众多创业项目后，她最后将目光锁定在“飞尔图像”上。“原因很简单，我和一帮朋友都很爱旅游、拍照，照片以前都是在飞尔洗的，感觉还不错。所以我对飞尔的质量有信心。还有，就是加盟费便宜，一个店的加盟费只要 3 万元，再加上装修，把店开起来也只要 4 万元左右。我拿出以前的积蓄就足够支付开店的各项费用，于是这个店就顺顺当当地开了起来。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王小姐加盟飞尔图像后，现在一个月能赚2000多元。她说，顾客要求洗印的照片是由飞尔的南京总部统一配送的，也就是总部前一天来取底片，第二天再把洗出来的照片送回来，技术上的问题根本不用她担心，质量还有保证。

王小姐说："我的店现在只雇了一个员工，我可以自由安排自己的作息时间，比在公司时打卡上班舒服多了。虽然目前一个月挣的钱没有以前多，但这只是刚起步。"

所以说，兴趣是不断探索和进取的不竭动力，它激励着一个人忘我地工作。



创业贴心小提示

兴趣是所有创业者最好的投资理由，也是他们战胜各种困难和努力进取的动力。创业伊始，创业者只要找到了自己感兴趣的行业，就要大胆去做。不管该行业如何，只要有兴趣且全身心地投入，在该行业中就能比别人做得更好，也自然会获得创业的成功。

诚信开拓你的创业之路

以诚待人，以信取人，是我们中华民族最为优秀的传统之一。孔子曰："诚者，乃做人之本，人无信，不知其可。"韩非子曰："巧诈不如拙诚。"陶行知先生也曾说过："不做假秀才，宁为真白丁。"季布一诺胜过千金，商鞅变法立木求信，君子一言驷马难追。诚信，是做人的基本原则，更是一个创业者不可缺少的素质。

有人说，创业经商主要是靠关系，而关系就是人脉，人脉就是钱脉，有了钱脉何愁创业不成？然而怎样建立牢固和庞大的人脉呢？诚实守信的人格魅力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是不可或缺的重要因素。跟员工交流需要诚实守信，否则谁能相信你，又怎么能为你卖力？跟顾客交流需要诚实守信，否则顾客怎么相信你的产品，谁又敢买你的产品？跟合作者交流需要诚实守信，否则，谁能相信你，谁又敢跟你从事商业交往呢？所以，诚实守信是创业立身的根本和基础。

台湾企业家王永庆，几十年来一直恪守着一诺千金这种为人处世的原则，使得公司发展日益壮大。“溢价退款案”是王永庆诚信品质的一个表现，至今仍被“台塑”的股东们津津乐道，广为传颂。

1973 年台塑公司办理的溢价退款案，足以证明王永庆是一个守信的人。当年，台塑公司为了扩建厂房，需要大笔资金，只好办理现金增资，同时承诺增资股将以每股 250 元的价格抛出。这一消息使股民们很高兴，他们认为有利可图，于是纷纷出资购买股票。但是，事情并不像想象的那样顺利。石油依靠进口的台湾在石油危机爆发后，“台塑”的股价开始下跌。到 1974 年，股价已经跌落到每股 238 元，股市上议论纷纷，一片骚动。股东们认为“台塑”占了便宜，在股东大会上，希望“台塑”能补足承销价和市场价之间的差额。其实，如果王永庆不答应，股东们去打官司，也未必能打赢。因为投资本来就是有风险的。但这时的王永庆却承诺股东，如果 6 月 30 日的收盘价还不超过 244 元，“台塑”将补齐不足的部分。结果，6 月 30 日的收盘价才 202 元，而王永庆信守承诺，每股退回 42 元，这样一来，公司就损失了 4000 万元。很多人都说他傻，王永庆却说：“做生意，不能只顾眼前，要把目光放得长远些，虽然公司损失了，但是却换来了千金难买的信誉。”

王永庆信守承诺的美名不仅在国内广为流传，就是在国外也赫赫有名，正是这一点使得他的生意越做越大。

假如说物质形态的产品是有生命周期的，而诚信的感召力就是无限的。诚信作为企业无形资产，虽比有形资产难于积累，但它的作用却是稳定的、持久的。有了诚信这种特殊的财产做保证，企业就可以更容易地进入一个新市场、抓住一个新机遇、赢得一个新客户或进行融资并购，不断赢得投资者和消费者的青睐。

总之，诚信是无价的，是珍贵的，是无形资产。“诚信为本、操守为重”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应成为每一个创业者时刻不能忘记的原则。在当今信息时代，所有事实都被摊在阳光下接受检验，顾客的地位与作用更加突出。在以前，如果企业的服务让一个客户不满意，他只能告诉自己周围的亲朋好友，而现在通过网络，他可以告诉全世界。因此，创业者一旦失去诚信，便意味着失去了创业的根本，即使远走天涯，也再无安身立命之地。



创业贴心小提示

“诚信为本、操守为重”应成为每一个创业者的座右铭。诚信是无价的，是珍贵的，是无形资产。当今社会，所有事实都被摊在阳光下接受检验，顾客的地位与作用更加突出。在以前，如果企业的服务让一个客户不满意，他只能告诉自己周围的亲朋好友，而现在通过网络，他可以告诉全世界。因此，创业者一旦失去诚信，便意味着失去了创业的根本，即使远走天涯，也再无安身立命之地。

想创业，先要学会吃苦

古往今来，但凡人们想做出一点成就，无不经历“台上一分钟，台下十年功”的过程。成功总是得来不易，对于创业者来说，要想触摸到财富的衣角，就要经过无数的艰辛和坎坷。可以毫不夸张地说，“吃苦”是创业者入门的“必修课”，只有上好这一课，才有成功的希望。

创业者在财富的征途上必须勇于面对任何困难，扛过任何厄运，越过任何阻碍。每一个成功者光环的背后，都是斑驳的辛劳和苦痛，财富的盛宴上，那些大快朵颐的成功者，无一不是深谙“吃苦”滋味的英雄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1993 年，徐立霞承包了转制后的翡翠美发店。十多年苦心经营，一家小发屋发展为拥有多家连锁店、正式员工百余人的大型美发美容公司。2002 年，她又着手筹建服装公司。

熬过十几年创业、开拓岁月的徐立霞直到这时才真正吐出一个“苦”字：考察市场、定位商品、筹备公司，通常要花 1 年时间的准备工作，她 3 个月全部完成；定料在虎门、采样在广州、生产在深圳、销售在上海，4 个城市有时 2 天打来回，刚下这班飞机又匆匆赶上另一班……

第一批成品终于诞生，徐立霞激动不已。但迎接她的却是一盆冷水：这件有一朵花没绣好，那件一个纽洞开大了，10 件衣服，最终只留下了合格的 3 件。怎么办？徐立霞咬咬牙：质量标准不能降。调整工序，更换人手，重新选择合作厂家……服装的合格率上升了，品牌的知名度也打响了。

但凡成功的企业家，都经历了别人所没有经历过的磨难。有首歌里唱得好，“不经历风雨怎能见彩虹，没有人能够随随便便成功”，彩虹的背后一定是风雨！所以，现在阻碍人们成功最大的障碍是许多人在过去的 20 多年里活得太舒服了。尤其是很多 80 后，从小到大没有过太多的逆境，都在顺境中和父母的娇生惯养中长大，不知道什么叫作吃苦，不知道什么叫作磨难，不知道什么叫作压力。所以，在工作中一旦遇到点所谓的苦难和压力，就一下子趴倒了，就更不要谈创业路上的艰辛了。

创业路困难重重、坎坷不断，真正能够坚持下来的人少之又少。所以选择这条要慎重，但一旦选择了就要走到底。

也有很多朋友说，无论什么都阻挡不住我创业的梦想，都妨碍不了我迈向成功的步伐！当然，这样的人已经具备了一个成功者的基本潜质，因为你有坚定的信念。这种信念足够强烈，就可以不畏惧艰辛、不害怕失败、不恐惧痛苦、扛得了压力，是多少资金、多少人力、多少能力都不能比拟的。这就是所谓的创业的“心理素质”。心理素质不好，再多的钱、再多的关系也创不了业。

创业者一定要学会吃苦。如果你真的想走上这条路，那么在机会没有来临之前，在还没有上路之前，先做好准备——学会吃苦！承受压力、承受痛苦、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

承受磨难、承受打击！当你在工作中练就面临“天塌地陷”的困境还能咬牙坚持住的时候，就是决定你此生一定可以成功的时候。因为你在工作中所经历的每个痛苦、遇到的每个难题、承受的每个压力都是一笔莫大的财富。



创业贴心小提示

创业路上有荆棘，有厄运，创业者要想取得成功必须勇于面对任何困难，越过任何阻碍，所以必须做好吃苦的准备。如果创业始终在安逸中获取，那么创业也不会成为被人乐道的筹码。每一个成功者光环的背后，都是斑驳的辛劳和苦痛，那些风光无比的成功者，无一不是当年能够吃苦的拼搏者。

积极行动不拖延

再好的想法，不去实施也只能是空想；想到就要做到，才会有结果。这其实是再简单不过的道理：不行动永远不会有结果。创业也是如此，再好的项目，不去行动也只能是一个梦想而已。

曾经有这样一个电视节目：一个县要发展经济，选派了 187 名具有大专以上学历的干部，让他们去深圳经商或找工作。他们全身心地在商海打拼，两年中，有的当上了公司总经理，有的干起了个体运输，而有的只能做油漆工来维持生计。后来他们中绝大多数人如期返乡，小部分人还留在深圳创业。回去的人说，以前曾到过江浙脱产培训三个月，学了不少经济理论知识，也考察了一些企业，但这些都没派上多大用场。只有在深圳的这两年，才彻底改变了观念，积累了经商等方面的实践经验。

经验是在实践中不断积累起来的，不亲自去干，永远都不知道究竟是怎么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

回事。

许多人想创业，却总是怕失败，总想等到“条件成熟”了再做。其实，条件并不是等成熟的，而是逐渐干成熟的，在干的过程中完善，让不成熟的东西逐渐成熟。

道理很简单，穷人一无所有，应该无所畏惧，勇往直前。但事实上，穷人手里只有一个鸡蛋，这个鸡蛋就是他的全部希望，他没法把它分别放在几个篮子里，只能小心翼翼地攥着，生怕掉到地上，因为他必须为这个鸡蛋负责。

穷人的经济状况往往决定了他们是胆小谨慎的，这就像一个怪圈，越穷越怕，越怕越穷，直到最后连那个鸡蛋都打烂了，他才敢迈出一步，尝试去过新的生活。而这时，很多机会已经被先行的人占去了，他自己的能力也在长久的等待中萎缩，此时要想在激烈的竞争中占有一席之地，谈何容易。

既然一个鸡蛋靠不住，还靠它干什么！出路在于行动，晚动不如早动，心动不如行动。不行动，你就永远没有创业成功的可能，守株待兔，结果只有白等一场。这是古人留给我们的教训。不要总是想着若是失败了，我会怎样怎样；为什么不去想想，若是行动起来，就有一半机会可能获得成功？

小王毕业后进入海关部门工作，但他不喜欢朝九晚五的上下班制度，总想着有一天能自己创业。但自从他想创业以来又过去了 10 年，直到今天他仍然规规矩矩地在海关上班。为什么呢？因为他认为创业需要的条件太多。其实是他自己把自己变成了一个“被动的人”，他想等所有条件都具备后再动手。由于实际情况与理想永远不能相符，所以此事也只好一拖再拖。由此可见，做任何事情，若是要等所有条件都具备以后才去做，就只能永远等待下去。

金先生是一个了不起的销售员，他是从白手起家开始的。他时常说：“如果你一直是想做而不去做的话，就根本成就不了任何事。”因为再好的构想也会有缺陷。即使是很普通的计划，如果确实执行并且继续发展，也比半途而废的卓越计划要好，因为前者能够贯彻始终，后者却会前功尽弃。

可能现在的销售主管在聘用销售员时都会想一想：“他会不会很快行动？”“他会不会坚持到底把事情做完？”“他能不能独当一面，自己设法解

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决困难？”“他是不是有始无终，光说不做的那种人？”这些问题都有一个共同的目的，就是设法了解即将被聘用的人是不是言行一致的人。这一点对创业者来说更为重要。

积极主动和消极被动的人做事情产生的结果会截然相反。

作为创业者，我们别无选择，出路只有一条——积极行动。是的，行动是第一要素。没有行动就没有销售机会；没有行动，就没有创业成功的可能。

所以，年轻的创业者们，养成积极行动的习惯，成功就在你眼前。



创业贴心小提示

再好的创业计划，不去实施也只能是一个梦想而已，想到就要做到，只有这样才会有结果。

不要等着明天再创业，因为有些机会在今天晚上就会消失。

坚持到最后才能成功

事实上，创业就是一种冒险，在创业的过程中难免会遇到一些挫折。因此，在创业之初，创业者一定要善于对待挫折，在挫折中崛起，把创业活动继续进行下去。

广东的一位创业者小李曾经这样感慨道：“挫折就是财富，只要善待挫折，就可以在挫折中积累经验，从而推动创业成功。”

1988 年，小李大学毕业到广东一家工厂做技术质检工作。有两个朋友想开一家电声器材厂，请他合伙，每人投资 2 万元，工厂由朋友去经营，他在技术上提供帮助就行了，可以继续在原单位上班。这是一种兼职创业，他想了想就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

答应了。但是，朋友的工厂经营不到半年，就因没有业务可做负债30万元，摊到他头上的债务是6万元，每个月的利息就是1800元。当时，他们夫妻两人每月的工资加起来才600多元。

面对此情此景，小李想，可能是因为自己没有亲自参与经营，自己如果亲自参与经营，通过努力一定可以让企业转危为安，只有把工厂经营好，才有翻身之日。于是，他决定由业余创业变为真正全身心投入创业。

他亲自去跑业务，虽然不知道从何下手，像无头苍蝇一样乱飞乱撞，但是为了做好自己的企业，他还是想办法到处推销自己的产品。一个偶然的机会。他找到了几个下海工程师办的一家电子琴厂，向他们推销自己厂里生产的喇叭。没想到他和几个工程师谈得十分投机。当时敢于放弃国有单位的工作而下海的人还不多，当他们大谈私营企业的前景时，颇有点儿英雄所见略同的味道，引起了双方的共鸣。最后，电子琴厂同意让他拿一些样品来给他们试用。

他们在试用之后，感到满意，一下子就给他下了2000只的订单，而且价格比市场上同类产品还高。这次推销的成功，使他意识到企业的挫折只是暂时的，只要不断努力，就可以找到解决困难的办法。

到后来，小李和朋友合伙经营的小厂渐渐做大了。但是，其中一位合伙人却在没有征得小李及其他合伙人同意的情况下，将公司的几个中层干部全部换成了他自己的亲信。小李看到这样下去公司肯定难有好前途，便决定退出。

由于创业之初他们签下了一份合约，合约规定如果有人中途离开，不能带走任何股份。于是，他净身出户，人生第一次创业受到了巨大的挫折。

小李面对这样的挫折并没有气馁，他认为创业之所以遇到挫折，不是自己能力不行，而是合作中出现了问题。只要自己能够再次创业，就能够很快“复兴”。于是，他又凭借前几年建立起来的人际关系和客户网络，开始自己单独创业的历程。果然，由于此前与客户打交道、与朋友交往有诚信，他的创业之路走得比较顺利。

任何人的创业之路都是充满坎坷和荆棘的，对此，创业者必须以乐观的心态去面对，有时甚至要适当地用阿Q精神来安慰自己，以暂时消除挫折带来的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

痛苦，不为挫折所吓倒，并能够继续努力奋斗下去。

通常，创业者遇到挫折时，可以用如下几种方法来思考问题，让自已从挫折的苦恼中解脱出来，走出失败的阴影，鼓起勇气继续创业。

1. 创业困境是家常便饭

人活在世上，都免不了会遇到困境。尽管每一个人在创业时都渴望一帆风顺，想办法制造一帆风顺的环境，但是仍然无法做到百分之百的顺利。困难是客观存在的，是创业的一部分。它既会光顾自己，也会光顾他人。任何时候都一帆风顺、事事如意，只能是一种良好的愿望。因此，在创业中遇到困难时，就应该把困难当成合乎自然的事情，要能够坦然去面对。

2. 相信天无绝人之路

没有哪个逆境是永远存在的。在创业之初遇到困难时，创业者应该相信：冬天来了，春天还会遥远吗？在生活中，每一个人都有难题，每个人的难题都会过去，创业也是如此。创业者抱着这种心态去对待挫折，往往能够通过自己的努力去战胜挫折，使创业获得成功。

3. 尽量往好处想

许多创业者在遇到挫折时，往往习惯于把结果想得过于严重，把前途看得过于悲观，结果因一次挫折而给自己带来很多烦恼。这种人在创业时，容易把眼睛只盯在遇到的困难、挫折和失败上，以致被烦恼缠身。事实上，他们创业所遇到的困境并没有他们想象或者感觉到的那么严重和可怕，只要能够冷静下来，不要“自己吓唬自己”，困难也是不难解决的。因此，创业者在遇到创业困境时，应该尽量往好的方面想，自己只不过是暂时受到了不公平的待遇，只不过是这次运气不好而已，其实很多人在创业中遇到的困境比自己严重得多。他们都能够想办法克服困难，自己这点小困难不算什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 塞翁失马，焉知非福

事物都有两面性。“塞翁失马，焉知非福”？对于创业者来说，祸福相倚，一时遇到了挫折，未必一定是件坏事。如果在创业遇到挫折时，单纯地用挫折或失败的事实与期望的目标相比，只会在痛苦和自责的泥沼里越陷越深。而一旦想到祸福之间的相互联系和转换，心情就会舒畅得多，甚至还真的可能在挫折中发现商机。

总之，上述几点类似精神胜利法的“免疫”知识能为遇到挫折的创业者在心理上减少一定的痛苦、烦恼和无奈，帮助他们以平和的心态去对待创业中遇到的挫折。但是，过犹不及，在创业过程中，这些精神胜利法只能从心理上安慰自己，问题的根本解决还是要靠切实有效的行动。



创业贴心小提示

创业过程中难免会遇到一些挫折。在挫折面前，创业者要善于进行自我安慰，然后还要善于根据实际情况冷静分析，实事求是地去解决遇到的问题，这样才能够正确对待和处理创业过程中出现的挫折，使企业在挫折中不断成长和壮大。

盲目跟风只会害了自己

大家都记得东施效颦的故事吧：越国美女西施有着倾国倾城的容貌。她患有心口疼的毛病。有一天，她的病又犯了，只见她手捂胸口，双眉皱起，流露出一种娇媚柔弱的女性美。当她从乡间走过的时候，乡里人无不睁大眼睛注视。东施不仅相貌难看，而且没有修养。她平时动作粗俗，说话大声大气，却一天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到晚做着当美女的梦。看到西施捂着胸口、皱着双眉的样子竟博得这么多人的青睐，于是她也学着西施的样子，手捂胸口、紧皱眉头，在村里走来走去。哪知这丑女的矫揉造作使她原本就丑陋的样子更难看了。结果是人们见到这位丑女做出的怪模样，都纷纷关上了大门。

每个人都希望拥有自己的一份事业，商人都想变成百万富翁，就像是所有的女人都渴望成为人们心中美丽的西施一样。所以，看到好的项目、看到别人通过某种方式挣到钱了，就立刻一拥而上，纷纷效仿，但这样的结果往往是不尽如人意的，就像同东施效颦，得不偿失！

当今社会，全民创业，街头巷尾，处处是商铺，遍地是超市。中国商业大发展的时代已经到来，一些有思想，有志向的人都投入到这场创业的大潮中，很多人都想做一个自由职业者。现在人们见面很少问你吃了吗，而是说，嗨，哥儿们，最近弄啥呢？全民创业已经成为当前这个时代的主旋律。但是，有一个问题不能忽略：创业千万不要盲目跟风！

跟风本身没有问题。看到别人通过一个项目赚钱了，跟着做也是可以赚到钱的，毕竟能赚钱的项目就是有市场的项目，跟着别人走总能占有一点市场份额。但是要注意，财富不可复制，很多人的成功都不是偶然的，其中一定有其必然因素。不要看别人做这个行业赚钱，就盲目地跟着别人去做，而是要经过细致的市场考察。看看别人是怎么赚钱的，他的成功因素主要是什么，自己有没有可以成功的条件，而且是别人不曾拥有的，这才是取胜的关键。

盲目，是指对于想要从事的行业一无所知，只是听说这个项目赚钱就想去做，这是典型的盲目跟风型创业，必须避免。

事实上，当今社会是一个相对容易创业成功的社会。我们的身边或多或少都有这样的典型人物，他们或者有着行业优势，或者有销售优势，或者能够吃苦，或者技术领先……

正所谓成功者的成功都是一样的，失败者的失败各不相同！在这里，我们不去说潘石屹那样的房地产大佬，也不要羡慕牛根生那样的乳品大鳄，更不要看陈天桥那样的网络富翁，我们只探讨我们身边的那些可触摸的创业者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一个老板，只有小学文化，除了自己的名字别的字不认识几个，但是他具有敏锐的商业目光。当年他接父亲的班进了国营单位跑供销，一次在外地跑业务时，他在小旅馆里遇到一个上海的销售员，这个销售员代理德国的进口管道，在国内跑了一年一米管道都没卖出去，成天唉声叹气，这个老板就和他聊了起来，结果他马上就向这个销售员订了1000米的管道。这个销售员很不放心，好心告诉他：兄弟你别买了，我整了一年也没卖出去，你做也得赔钱啊！可是这位老板没有退缩，1000米管道到货后，转手就销售一空，并且很轻松地成为这家德国企业的国内代理商，现在他的公司已经成为国内同行业中的品牌企业，年营业额超过千万元，完成了从一名供销员到老板的蜕变。

还有一个创业者曾是高校老师，这在当年绝对是个有身份的人，收入在当时也算不菲，但是他不满足，当太阳能产品刚刚进入北方市场的时候，他敏锐地判断出这个产品有很好的前途，在能源日益紧张的时代，太阳能的发展空间还是很大的。于是他不顾家人的反对，放弃令人羡慕的工作，和人合伙开了一家太阳能设备代理公司，结果迅速占领了当地市场，成为当地销售份额最大的太阳能设备公司。现在他又进军家用厨房领域和排风领域，成为一个年销售额近亿元的大老板。

以上所说的这两个老板各方面差异都很大，但是他们都成功了。他们做的都是当时比较前卫的东西，都是很多人不认可的产品，但是因为有着独特的前卫目光，他们成功了。

今天如果有人再去做管道销售，还有成为千万富翁的机会吗？显然机会很小了。所以说，要创业，必须有充足的准备，不要人云亦云，盲目跟风的结果就是失败！



创业贴心小提示

成功不可效仿，财富不可复制，第二个守株待兔的人往往是被饿死的人。别人的成功很多都不是偶然的，其中或隐藏着汗水或有一些天然优势。所以不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要眼热别人捞金而疯狂下到那一片海，而是要认真进行先期调研，分析他们的成功因素，结合自身环境有选择地汲取经验，而不是照搬硬套。

制定创业的明确目标

无论从哪个角度说，钱都是人生不可或缺的一部分。它是人们生存和获得高质量生活的保证，它可以成就重大的事情，也是人们成功的标志。难怪犹太作家索尔·贝娄说：“金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。”

犹太商人认为，赚钱并不是什么容易的事，也是件靠智力和体力共同完成的事。要学会用脑子赚钱，用信息赚钱，靠掌握人们的心理赚钱。大钱小钱都可以赚，只要赚到钱，就比没有赚更好。赚钱这项人生游戏，需要两大工具——脑子和手脚。

犹太人做生意，他们给自己制定的目标一定很实际，要有可能实现才行。一家公司办公室的北面大墙上写了一条标语：“有信心不一定会赢，没有信心一定会输；行动并不意味着成功，没有行动一定会失败。”这条标语的意思是说，敢想才敢做，想赢就会拼，敢拼才会赢。

彼得·维克多·尤伯罗斯是一位杰出的犹太商人，他大学毕业后去了一家航空公司工作，由于工作出色，在短短的一年时间内就被提升为副总经理。后来他在好莱坞开设了一家国际运输咨询公司，当时只有一间办公室。由于他讲求诚信，经营有方，到 1967 年，他已拥有 36 万美元的资金，并开始发售股票。1972 年，他转向经营旅游服务业，公司得到了迅猛发展，将原有的在世界各地的 38 个办事处发展到 100 多个。1974 年，他成立第一旅游公司，用了不到半年时间，他的旅游公司发展成为在全世界拥有 200 个办事处、1500 名工作人员的北美第七大旅游公司，年总收入约 2 亿美元，纯利润达几百万美元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这只是尤伯罗斯白手起家以来取得成就的开始，他计划以 1066 万美元的价格出售他的第一旅游公司，准备私人筹办奥运会，开始另一项具有风险的“空白”事业。作为犹太商人，他首先意识到的是举办奥运会所带来的经济效益，而绝非只是体育或政治意义。“任何东西到了商人手里，都会变成商品”，对于这一点，尤伯罗斯感受最深。杰出的企业家最关注的是企业的信誉，产品的品牌效应。尤伯罗斯决心利用举办奥运会的机会，提高赞助费用，并计划只接受 30 家赞助单位，从每一个不同的行业中选出一家，赞助费用至少 400 万美元，获得赞助权的单位可取得奥运会某项产品的专卖权。规定一出台，各大公司为了获得赞助权，竞相抬高赞助费的价格。

可口可乐和百事可乐两大公司长期处于激烈的竞争状态，这次也参加了本届奥运会赞助商的角逐，尤伯罗斯向两大公司抛出了 400 万美元的底价。当百事可乐公司还处于犹豫状态时，可口可乐公司已把赞助费抬高到了 1300 万美元，并一举夺得饮料行业独家赞助商的权利。

尤伯罗斯在获得 1300 万美元的赞助后，把下一个目标定格在柯达公司和富士公司的竞争上。柯达公司提出赞助 100 万美元的要求，被尤伯罗斯拒绝了。富士公司希望能将产品销往美国市场，经过讨价还价后，终于以 700 万美元获得在胶卷行业的独家赞助权。此外，还有美国的通用汽车公司和日本的丰田公司等也加入了这场激烈的竞争。

最后，尤伯罗斯“私人”承办的奥运会获得了 3.85 亿美元的赞助。他还将运动会的电视实况转播权作为专利，以 2.5 亿美元的高价拍卖。在美国广播公司（ABC）和全国广播公司（NBC）的激烈竞争中，奥运会转播权终被美国广播公司赢得。后来，美国广播公司又以 7000 万美元的价格将奥运会的广播转播权分别卖给了美国、澳大利亚等国家。因而尤伯罗斯在此项目上筹集到的赞助费达到 2.8 亿美元。不仅如此，就是对于参加美国境内奥运火炬接力跑的人，每人也征收了 3000 美元，由此他又获得了 3000 万美元的现金。据统计，通过此次承办奥运会，尤伯罗斯至少获得了 2.5 亿美元的净利润。

在犹太商人看来，树立目标总离不开三个步骤：第一，确立自己的目标；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二，制订实现目标的计划；第三，做出时间安排，确保计划的实现。

犹太商人认为，追求目标的大前提是无论如何不能放弃的，如果情况许可，还应具备适时扩大战果的行动力，要做到这一点，必须具备冷静判断状况的能力。



创业贴心小提示

人人都想创业，谁都想自己当老板。可是你在创业之前还要问自己一个问题：为什么要创业？有什么样的目标？想把它做成什么样的状态？我们不是为了创业而创业，而是为了做好一件事情，做大一件事情，并且前提是你在进行自我评估后，认为这是有可能实现的事情，这个时候你才能够开始创业。如果仅凭一时冲动，那就很难做成大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

如何发现创业的机会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场经济让创业者大有可为

这是一个改革开放不断深入的时代，这是一个高科技、信息技术飞速发展的时代，也是世界经济一体化进程加快的时代。时代的进步和发展要求想有大作为的青年走上创业之路，做时代的弄潮儿。

迅速发展的时代不仅需要人们创业，呼唤人们创业，而且它也为创业者提供了前所未有的机遇，为创业者提供了一个前所未有的舞台，为创业者提供了前所未有的优越条件。

在传统的计划经济体制下，我们也曾创造了令人瞩目的成就，在很短的时间内初步建立了工业化体系，在20世纪70年代以前，国民经济基本处于不断增长的态势。但越往前走，计划经济在初期具备的那些积极作用逐渐消失，而其弊端日渐显露。主要是农业、轻工业落后甚至停滞，第一、第二、第三产业比例严重失调，产生了一系列后遗症，主要表现形式就是造成一些“产业短缺”。而这些“短缺的产业”正是创业者施展拳脚的天地。

2000年11月，游宪生在福建省信息产业厅厅长任上主动辞职，开始个人创业，一时间在社会上引起轩然大波。

游宪生30岁就开始担任福建省地质勘察总公司总经理，其后又担任龙岩市副市长、市长，福建省电子工业厅厅长。虽然岗位多变，但他基本上都是从事或分管与经济相关的工作。

还在担任电子工业厅厅长期间，游宪生就想，自己仅仅40岁出头，正是干一番事业的时候，于是萌生了做实业的念头，希望能到国有企业去施展才能。

可是相关部门坚持认为，一个厅长去管一个企业是“大材小用”，所以他的这一愿望迟迟无法实现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2000 年春天，在新一轮省政府机构改革中，游宪生高票当选为新成立的信息产业厅厅长。可他想要创一番自己的事业，便认为再也不能这样拖下去了。

于是，上任后不久他即提出辞职请求，理由是为了发挥自己的特长，同时也为了解除太多“不必要”的束缚。

戴着“有色眼镜”的人马上就会联想到：“是不是游宪生捞了一票就走？”了解游宪生的人都知道，他不是这种贪官污吏。

不仅如此，辞职时游宪生甚至还负债累累。女儿在上海读初中，为了方便家人照顾，他在上海买了一套价值 26 万元的住房，包括银行按揭贷款和借款在内，这时候他的家庭负债将近 30 万元。辞职十多天后，游宪生放弃了另一家企业 120 万元年薪的邀请，正式出任上市公司——ST 中福实业股份有限公司总裁，年薪 20 万元。

可是，由于在经营理念上存在冲突，游宪生在 ST 中福待了不到半年就离开了，然后与两位朋友一起筹资 150 万元，成立了一家名叫海宏科技发展有限公司的民营企业，游宪生在其中占股份 30%，担任董事长、总经理。

游宪生坦言，下海以后自己问心无愧，既没有拿过政府项目，也没有做过政府工程，都是自己去找民营企业。尤其是该公司主要做外贸出口，所以打交道的基本上是跨国公司。

如果一定要说游宪生原来的身份给他创业带来什么好处的话，那就是他良好的社会形象给做生意带来了更多便利。

例如，福建省审计厅有一个酒楼，原来租给一家个体户，没想到半年后这位个体户卷款逃走了。无奈之下该酒楼只好重新招租。

参加竞标的有 15 家企业，“海宏发展”是其中之一。虽然它的投标价格最低，可最终还是中标了。为什么？因为招租方认为，游宪生“为人实在、信誉好，跑不了”。

发展到现在，海宏科技发展有限公司已经成为拥有塑胶、环保、IT 等多家企业的大公司，资产总值 3000 多万元，翻了 20 倍，游宪生成了名副其实的千万富翁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在回过头来看这笔 30 万元的家庭负债，显然已微不足道。因为现在的游宪生，每年所上交的个人收入调节税就有 10 多万元。

这位研究过宏观经济理论的前政府官员深有感触地说，市场经济让每个人有了更多的人生选择，这种选择如果正确，个人成长和财富积累都会以意想不到的速度发展。

以他自己为例，他对市场经济是心存感激的。否则在厅长岗位上，他不会坐上现在这辆价值 46 万元的进口车，更不会拥有自由支配自己时间和行动的权力。至少这 30 万元的债务也够他还上好几年的。

游宪生喜欢引用朱镕基说过的一句话："满地都是黄金，就看你捡不捡，怎么捡。"

他说："说到底，市场经济带给我最重要的东西，就是各种不同的发展机会，提供了更多不同的人生选择。随着市场经济的发展，每个人的机遇将更多，未来将更值得期待。"

所以，当初下海时他根本就没有某些媒体所描绘的那种"痛苦的深思熟虑和惊心动魄的思想斗争"，只不过是"在特别平静的情况下换了一种职业"。

他预言："这是一个信号，一个我们国家整个价值观念取向发生变化的信号。"目前社会上流行的"高官不如高薪，高薪不如高兴"的民谚，就是这种价值观取向发生变化的一个写照。

所以，游宪生根本不后悔当初的辞职。他认为，这不过是自己的一种职业选择，仅此而已。



创业贴心小提示

人类文明的脚步已迈入 21 世纪。在这个不断进步的社会，人类积淀的科技成果和物质基础为人们开创事业提供了充分的物质保障。迅速发展的时代不仅需要人们创业，呼唤人们创业，而且也为创业者提供了前所未有的机遇，搭建了施展"拳脚"的舞台。市场经济会让创业者大有所为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

处处留心皆商机

事实上，生活中处处都是商机，对于还没有觅得商机的创业者来说，只是缺少发现。

2001 年 7 月，媒体纷纷报道欧元将于 2002 年元旦开始流通的消息。这个消息或许对中国大多数人来说只不过是一则新闻，但是对于一位企业家来说却意味着商机。通过观察，一位企业家发现新版的欧元比原先欧洲的纸币长了 2 厘米。

钱比原来的长了 2 厘米，这将意味着什么呢？这将导致原来的钱包装不下新欧元。这位企业家马上和欧洲商人联系，按照新尺寸做了 1 万个钱包，投放欧洲市场后大受欢迎。后来他每天的产量超过 1 万个，仍无法满足市场需求。

2005 年，许多地方发生“禽流感”，这件“坏事”中有商机吗？

为了防止人类感染禽流感，马来西亚、泰国等国家提倡市民利用消毒柜进行物品消毒。我国的一些厂家得知这一消息后，立即将不少消毒柜出口到马来西亚、泰国，从而赚了不少外汇。

另外，还有一种被称为“达菲”的药物，是当时最有效的抗禽流感的药物之一。“达菲”是从原料药物莽草酸中提炼而成的。而莽草酸又是从八角茴中提炼出来的。一些精明的商人马上大量贩卖八角茴，大幅提高莽草酸和八角茴的价格，赚到属于自己的一桶金。

这两个案例说明商机实实在在存在于我们的日常生活中，能发现并抓住它的人常常一夜暴富，但看不到它的人却觉得它玄而又玄，神秘莫测。在对待商机的问题上，很多情况下是“有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”，“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有人说：商机就是运气加上等待。尽管这也有一定的道理，但是如果没有强烈的市场意识、敏锐的商业触角、明察秋毫的选择及分析信息的本领，是很难发现商机的端倪的。机遇只垂青那些有头脑的人，创业者需要有一个具有市场意识的头脑，处处留心商机。

那么商机具有什么特点呢？一是先入性。商机属于最早发现和抓住它的人，谁最先发现商机谁就能最早赢得市场，获得最大的利益空间。二是易逝性。商机不等人，转瞬即逝，生生不息，彼消此长。三是突发性。商机犹如流星般突然而至，何时出现，出现在哪个领域，往往很难预测。四是隐蔽性。商机并非一目了然，往往被很多外在的形式和假象所包围，不容易被发现，需要分析判断、思考、联想。五是层次性。商机有大有小，差别很大，大商机可以做大文章，但小商机如果挖掘得深入到位，也同样可以做出大成绩。

那么创业者应该如何发现与把握商机呢？

马化腾是腾讯 QQ 的创始人，他几乎每天都在互联网上寻找商机。有一天，他无意中发现韩国推出了一种给虚拟形象穿衣服的服务，于是就把这项服务搬到了 QQ 上推广尝试。就这样，QQ 秀成了马化腾在网上寻找到的一块大蛋糕，一经推广，很快风靡 QQ 族世界，为腾讯带来了源源不断的收入。

其实，面对商机，人人都是平等的，只要仔仔细细去熟悉市场、调查市场、研究市场，不愁没有做生意的机会，正所谓“处处留心皆商机”。

面对商机，有人抓住它，生意做得风生水起；也有人面对商机束手无策，犹豫不决，坐失良机。商机是项目的源头，是创业成功的关键，那么创业者应该如何识别和把握商机呢？

1. 高度警觉，快速应对

商机一闪即逝，先下手者占尽风光。所以，创业者要随时处于高度戒备状态，一旦发现目标，迅速作出反应，锁定目标，立即行动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 善于发现规律、抓住规律

捕捉商机要以潜在市场需求作为前提条件，而且要从市场和消费者的需求出发发现商机、考察商机。

3. 增强超前性和预见性，不打无把握之仗

有超前的眼光，能准确分析形势，密切关注市场和消费者心理的变化，并且果断决策。这最能反映创业者的远见卓识和心胸谋略。

4. 培养竞争意识，敢打硬仗

有时很多商机往往被多人同时发现，就像赛场上发令枪一响，运动员都朝一个目标奔跑一样，就看谁的奔跑意识强，精神状态好。一般来说，谁素质高，竞争意识强，谁就能在商机面前稳操胜券。



创业贴心小提示

商机是创业的关键，而市场就是商机的海洋。创业者可以做代理，可以加盟，若创业者有实力或能力，还可以办企业。事实上只要创业者能加入这些快速成长中的行业或企业中去，赚钱其实并不难，难的是炼就一双发现商机的“火眼金睛”，准确捕捉商机。

认真做好市场调查

当你决定自己创业的时候，与市场的亲密接触是一项必做的工作。所谓“知己知彼，方能百战百胜”，说的就是这个意思。不做任何研究调查就盲目进行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资创业，就像不了解地势、敌情就匆匆上阵一样，往往会吃败仗。市场调查是制定战略的基础，通常可以采用两种方式：一是委托专业市场调查公司来做，二是自己做。通常为了节省成本，都是创业者自己来完成。

1. 调查目的要明确

创业者要根据创业项目的需要，调查行业市场环境的发展变化趋势，尤其要调查该行业的发展前景，具体要调查的内容有市场需求状况、市场竞争状况、消费者购买意愿等。

2. 确定调查方案

一个完善的市场调查方案一般包括以下几方面内容：

（1）为什么要调查。每次调查都要明确调查的具体要求和目的。从事该创业项目需要了解什么信息都应该落实到纸面上。例如，本次市场调查的目的是了解某产品消费者的消费喜好、消费者的年龄段等。

（2）调查谁。被调查的对象一般为消费者、批发商、零售商。当调查消费者时，要注意看某产品的购买者和使用者是不是一致，调查对象针对的是主要的消费群体，这样才能获得比较准确的信息。

（3）调查什么。调查内容是为实现调查目标服务的，创业者可以根据市场调查的目的来确定具体的调查内容。例如，调查消费者行为时，可按消费者购买、使用、评价三个方面列出调查的具体内容。调查内容要全面、清晰、具体、简练。

（4）调查报告。调查报告就是调查表，其设计直接影响市场调查的质量。设计调查表要注意以下几点：

①调查表的设计应紧密联系调查主题，突出重点，避免可有可无的问题。

②调查表中所设计的问题要容易让被调查者接受，避免出现被调查者不愿回答或令被调查者尴尬的问题。

③调查表中的问题要条理清晰，符合逻辑。一般可遵循容易回答的问题放在前面，较难回答的问题放在中间，较为敏感的问题放在最后，或者封闭式问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题在前、开放式问题在后的原则。

④调查表的内容要简明扼要，尽量使用简单、直接、无歧义的词汇，保证被调查者能在较短的时间内完成。

（5）在什么地方调查。选择调查地区时应与你的产品销售范围相一致。在某一城市做市场调查时，调查范围应为整个城市。但由于调查样本数量有限，调查范围不可能遍及城市的每一个地方，一般可根据该城市的人口分布情况，着重考虑消费者的收入、文化程度等因素，在城市中划定若干个小范围调查区域，划分原则是使各区域内的综合情况与城市的总体情况分布一致，将总样本按比例分配到各个区域，在各个区域内实施访问调查。这样可相对缩小调查范围，减少实地访问工作量，提高调查工作效率，减少费用。

（6）怎样收集和整理资料。在调查完成后，可以利用 Excel 表格，直观简洁地对调查表进行统计处理，获得大量的统计数据。这些数据都是今后工作的参考，可以根据它们进行产品的生产和销售。

在做了一番详细的市场调查后，你可以根据调查内容进行分析，做出详细的创业规划。了解了市场后，你还需要了解自我，如自己是否具备创业的素质等。在创业之前，你还要快速补充一下自己的商业知识，以适应创业对个人能力的要求。



创业贴心小提示

不做任何调查研究就盲目进行投资创业，往往会导致创业失败。所以，创业者在创业前务必对市场进行一番考察，然后根据调查内容进行分析，做出详细的创业规划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

思路正确就能事半功倍

每个人都想创造属于自己的一份事业，都想创造属于自己的那部分财富。事实上并不是每一个人都能够创业成功,也并不是每一个人都是做老板的材料。一个人是否具备创业的资质，是否能够创业成功，很关键的一点就是思路。对于一个创业者来说，思路决定出路，没有清醒的创业思路，最终必然导致创业没有出路。

找工作上班和创业是两种不同的思路。通常来说，传统的思路就是读个高学历，然后自己找一份好工作，以后依靠还算可以的薪水来过日子；而对于创业来说，就是打造一部属于自己的赚钱机器。所以，必须打破传统思维对自己的限制，必须确立自己的创业思路。创业者不要小视周边环境对你潜移默化的影响。要想创业顺利，就需要摆脱环境对自己的不良影响，需要在一定程度上远离人群，思考一下应该怎样拥有一个属于自己的空间。有了属于自己的空间后，创业者就可以放手去做一些重要的事情。当然，创业者要确立自己的创业思路，阅读创业人物传记也是一个好办法。尤其是创业之初的创业者，看看创业高手是如何走的，会或多或少地得到一些启示，指导自己在创业过程中少走一些弯路。

李爱生是一个精明的生意人，也是一个痴迷的汽车模型爱好者。通过几年时间的苦心经营，如今他已是车模收藏“圈子”里响当当的人物。

李爱生出生于一个生意人家庭，从小随父母一起，不仅学会了精打细算，还学会了生意人的思维。

1969 年，李爱生参军入伍，在部队里，他充分展示了自己的经济头脑。

有一次，李爱生发现当地酒厂里有条规定，三斤玉米可以兑换一斤玉米

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒。当时，玉米只有几分钱一斤，而玉米酒一斤能卖八毛多。在他的建议下，部队收购了成批玉米换成酒，又把酒售出，结果赚了一笔钱。

后来，李爱生在某导弹学校从事后勤采购工作。当时正处于物资紧缺时期，由于李爱生头脑灵活，满脑子生意经，别人买不来的东西他却能买来，一时间他成了学校里的能人。学校领导找到他，让他当劳动服务公司经理，并要求必须安置一些部队家属和闲置人员。经过仔细思量，李爱生办起了全军第一家军人服务中心，很快就解决了部队家属和闲置人员的工作问题。

正当部队里的事业干得红红火火时，有着较强创业思路的李爱生却决定转业。他认为，干到今天要看到明天，他想去看看外面的世界。

1985 年，李爱生转业后在北京国际饭店任部门经理。后来，他又担任了北京国际饭店管理的天津尼斯迪康乐城常务副总经理。上任后，他迅速把尼斯迪康乐城全年的营业额从 400 万元提升到 1600 万元。此时，单位想安排他去管理沈阳一家酒店，他却拒绝了。他认为，由于饭店、娱乐城的大量兴起，这个生意已经不好做了，他想换个环境。对于自己的能力，李爱生非常自信，他说，赚钱并不难，关键是要找准思路。

到了 1998 年，在李爱生决定离开北京国际饭店时，他认真地分析了当时的形势，认为有三个行业最赚钱：卖汽车、搞房地产开发以及炒股。由于手头并不充裕，他只有选择卖汽车。但是，他并没有直接去卖汽车，而是选择了去卖汽车模型。

开始卖汽车模型时，他先是兴冲冲地推着自行车到处叫卖。从一个酒店老总一下变成了沿街叫卖的商贩，很多人都不能理解他的行为，问他："就这么卖汽车模型，什么时候才能卖出名堂来呀？"李爱生总是笑着回答："我就爱好这个，我在干自己喜欢的事业，会干成的。"

为了卖好汽车模型，李爱生开始参加各类汽车展会。在亚运村第一届汽车交易展销会上，他拥有了一个自己的展台。六天时间，除了各种支出外，他卖汽车模型挣了 1600 元钱，此事对他的鼓舞很大。因为他发现，许多人都不知道汽车模型是怎么回事，在人们的头脑当中汽车模型是一个空白，正好可以趁这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个机会向人们做宣传。尤其让他高兴的是，有很多人在找汽车模型，一些汽车厂家也在通过汽车模型来做自己的品牌推广。这就显示了汽车模型具有的无限商机，而自己用汽车模型作为创业突破口的思路也是正确的。

于是，信心大增的李爱生用攒下的 6 万元钱开了一家专门经营汽车模型的小店。小店开业的第一年经营情况并不好，只能保本，并无利润，但是李爱生认为自己这一年干得很成功。他说："如果要开一家汽车模型店，应该用一年的时间来做宣传。在这个宣传过程中可能是获得薄利，也可能会赔一些。不过做任何生意都要有投入，这就是投入的过程，现在的口碑宣传是为日后赚更多的钱夯实基础。今天开张明天就挣钱，在任何行业中都做不到。"

到了第二年，他的小店得到了快速的发展。经过几年的发展，李爱生的汽车模型店已具有相当规模，从只有 200 个左右的品种，发展到目前的逾千个品种，基本上能够满足顾客的需要。

李爱生说，他现在基本上没有什么烦恼，遇到烦恼的事他也不会过多地去想，因为他的精力都放在汽车模型上了。虽然现在他已经 50 多岁了，但是他还想再干 20 年。当 70 多岁的时候，把自己的这份生意交给别人去经营，然后自己开一家汽车模型博物馆。因为目前国内还没有一个汽车模型博物馆。

随着物质生活水平和文化水平的提高，在中国，汽车模型爱好者也越来越多。在这种背景下，李爱生对自己的未来非常乐观。他说："在中国，汽车模型的文化宣传广告有一半是我做的，通过我认识汽车模型的人越来越多，加入收藏汽车模型当中来的人也越来越多，在买汽车模型的时候，他们首先想到的当然是我这个'领路人'。"

"当初之所以卖汽车模型，就是想找一个自己想做的事，但做这件事的目的究竟是为了钱还是为了乐，现在也说不好。没有钱，这个乐不会长久，有了乐不靠钱去衬托也不行。"对于自己的收入，李爱生没有透露，但是他从自己的交通工具上讲起了卖汽车模型给自己生活带来的变化："推着自行车卖'车模'，基本上是两年；然后换一辆电动自行车，又是两年；然后弄一辆二手的富康车，开始给人家送汽车模型，这是一年；现在我自己又买了辆全新的别克车。从自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行车到现在的别克车，你说我是怎样的心情？我认为这是一种自我享受。”

我们可以看出，李爱生创业的成功得益于他与众不同的思路。由于他的创业思路与众不同，能够想到别人想不到的点子，并把这些作为生意上的突破口，因此比较容易占领某个行业的制高点。这是值得许多创业者思考和借鉴的。

很多人在创业之初，往往觉得找不到突破的思路。此时，最好的办法就是先从自己的一技之长下手。每个人都有自己的特长，有的善于书画，有的长于艺术，有的善于交际，有的 IT 技术在行。不要小看一技之长，只要创业者能将其充分发挥，这些一技之长都有可能带来不小的突破。而从一些自己不熟悉或者不擅长的地方寻求突破口，往往容易导致失败。因此，在创业之初，创业者要找到突破的思路，就需要从自己熟悉的行业入手。

创业思路不同于传统思路。这种思路的最终目标是打造一台赚钱的机器，即让别人为自己赚钱，而不是自己成为别人赚钱的机器。因此，在创业之初，创业者必须积累各种各样的资源，如思想、人脉、资金、时间等，必须认真为自己未来的发展考虑，走出一条属于自己的路。



创业贴心小提示

一个人是否具备创业的资质，是否能够创业成功，很关键的一点就是是否有正确的思路，能否找到准确的定位。对于一个创业者来说，思路决定出路，没有清醒的创业思路，最终必然导致创业没有出路。

在自己熟悉的行业中发展

世间的行当虽然很多，但能适合自己干的却并不多。何况也没有太多的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间和条件允许你去学习和实践。

基于这个因素，通常人再怎么变动，还是脱离不了原有工作的窠臼。譬如从事纺织业的，变来变去还是在纺织业里兜转，搞贸易的，搞来搞去还是搞贸易，所不同的只是从这个小圈圈跳到那个小圈圈而已。

要想脱离打工生涯，走上个人创业之路，可以先在自己原先工作的行业范围内寻求发展，另外一种方式就是选择以原先工作时认识的顾客为目标的行业。

选择人生往往是从选择职业开始的。女怕嫁错郎，男怕入错行，正是提醒人们择业时应谨慎。

选择行业时要考虑自己的能力。所以，与自己能力范围相差太远的事业，就不应去考虑它，如果真的对这项事业有兴趣，不妨从这个行业中规模较小的边际产业着手。

十余年前，台湾富商邱永汉寻找创业目标的条件是：投资金额大约是新台币 500 万元，从业员工 30 人左右，支付薪水的标准略比一般高一点，且投资可以在一年内回收。或许这也是一般人想要寻找的理想事业。

当然，做生意并不一定是要 500 万元，或许更多，或许并不要那么多，但原则上是要在自己能够负担的范围，包括先期投入的资金及未来营业上的周转金。尤其是初次创业，若选择自己以前一点认识都没有的行业，风险肯定大些，所以还是先从自己熟悉的行业去发展较为妥当。三五年内能够成功的事业，都值得创业者去尝试。但是，大部分事业在开始时都是很艰苦的。以开餐厅来说，起先靠的都是亲朋好友的捧场，但如果未能有更进一步的改善，不多久可能就要关门了。因此无论从事任何事业，都要像水泥匠一样，把砖头一块一块地砌起来，如此才会成功。

总之，寻找创业机会，一般应先从自己有工作经验的环境着手。想要创立事业，须缜密地做个计划，估测未来的发展前景，看看是否是自己能力范围所及，这样才有成功的希望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

创业者在创业初期最好选择自己熟悉又专业精通的行业，以降低经营风险，提高创业成功的概率。

到有鱼的地方去钓鱼

钓鱼，最重要的是要选择好垂钓的地点。“一日三迁，早晚钓边”，“早钓近，午钓远”，“夕阳西下，钓鱼最佳”。这就是说，在一天之内，各种鱼都有自己的活动规律和范围，有一定的觅食和栖息地点，选择钓位时，必须熟悉各种鱼的生活习性，应选择有鱼、鱼多的地方垂钓。

创业者要寻找创业的机会，也是这个道理。市场瞬息万变，不同类型的市场有不同的特点，不同国家之间的市场差别也非常显著。创业者必须了解市场，熟悉市场，能够洞察市场的变化，随时改变自己的观察视角，根据市场的变化而变化，到有市场需求的地方去寻找机会。

任何一个准备创业的人都希望尽快找到创业机会，找到可以赚钱的地方，然而茫茫商海，他们的“鱼”到底在哪里?

创业者寻找创业机会的这个过程就好像渔民在大海里打鱼。茫茫大海，哪里有鱼，哪里没有鱼，过去凭的是渔夫天长日久积累下来的经验；现在科技发展如此迅速，各种捕鱼手段层出不穷，渔民们可以依赖发达的高科技，如利用卫星定位监视和跟踪鱼群的活动。但是，对于首次创业者来说，他们这两样东西都缺少。经验毫无疑问不具备，对于他们中的大多数人来说，无法仅凭经验判断哪里有鱼，哪里没有鱼，哪里有钱赚，哪里没钱赚，哪个是真正的机遇，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哪个只是貌似机遇，实则陷阱。金钱也是他们所不具备的，因此他们也没有能力购买“仪器”来帮助他们。当然，迄今为止世界上还没有任何一种仪器可以帮助人们探测利润之源。

这样一来，是不是创业者就没有办法去找到创业机会呢？是不是他们只能像盲人摸象一样，摸到哪里算哪里呢？当然不是。尽管你没有经验，你也没有那么多的资金去“试错”，但依然可以少走弯路，甚至直奔你的财富之源。

近年来，食品领域曾经出现的一些质量问题使得消费者对于“新鲜”和“天然”的需求越来越强烈，也造成了他们消费时的顾虑。上海的“每日新鲜水果吧”正是抓住了顾客的这一心理，用新鲜水果、酸奶、鲜牛奶等为原料，将厨房设在顾客面前，在顾客的注视中完成鲜榨果汁饮料的制作和供应，吸引了众多顾客。

这家“每日新鲜水果吧”设在上海的南京路步行街，该地区是白领们上班、逛街、休闲的必经之地，客流量很大。这家店以绿色为主基调，明黄色搭配其间，给人以轻快之感；装饰很简单，9平方米的空间中，一个高不到1米的方形吧台将工作人员和顾客简单分隔开来，此外再不设任何屏障。吧台内侧摆着几台榨汁机，有几个年轻人在熟练操作；一边设有水池，有一个人专门负责清洗榨汁容器；吧台后面内侧是收银台。吧台正面外侧摆了几把高脚旋转椅，侧面摆满了新鲜诱人的各色水果。五六个工作人员组成了一个小型流水线，顾客先在收银台点单付款，拿到一个口头的号码，然后坐在榨汁机前面的吧台凳子上，一边欣赏榨汁过程，一边等待自己要的果汁。工作人员操作完毕，隔吧台递给顾客，这台榨汁机就被送进了水池，在高水流下冲洗完毕，再进入下一个过程。这些动作迅速有序，以一种和谐的节奏进行着。

这家店生意异常红火，每天都是人头攒动，人满为患，外面长队已经排到了离门口近10米远的地方。这家店的果汁价格偏“贵”，每杯至少10元，均价在12元左右。但人们显然认为是“值得的”，争相来光顾。还有很多人远道而来。

正是看到上海第一家水果吧每日近万人的客流量，足以吸引人的利润以及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巨大的市场需求和相对短缺的市场供给之间的不平衡，上海市及其附近城市的水果吧如雨后春笋般冒了出来，没过多久，仅上海市就已有水果吧不下 10 家，大家都瞄准了这一市场机会，都想在“新鲜水果吧”这一市场上分得一杯羹。

他们红火的生意一再证明，这些商家的选择是正确的。“新鲜水果吧”这一新兴的饮食潮流处于正在兴起的阶段，而且具有能吸引顾客、市场大、资源和技术稳定等特征，所以迅速赢得了商家的青睐，纷纷加入这一市场来“钓鱼”。

另外，创业者还可以根据替代品市场或互补品市场的拥挤程度来判断某一市场的市场需求或市场机会。通常，在某一地区的市场上，如果其替代品市场极为拥挤或者达到饱和状态，那么此产品的市场发展前景应当受到质疑，产品立足的空间已被其替代品挤占，很难在这里有所作为；相反，如果其互补品市场拥挤程度呈上升趋势，则会促使此产品市场加速发展，出现市场需求较大而市场供给不能满足这种需求的情况，那么两者之间的不平衡就是一种机会。谁来填补这个空白，谁就能改变不平衡，那么谁就将是赢家。

“聚集”是商圈中素有的一个重要现象，某一个地区盖起了一座购物中心，不用多久，许多家风格各异的购物场所都会蜂拥而至，餐馆、影院、健身、娱乐等场所也会随之而来，围绕着购物中心，该地区会迅速发展成为远近闻名的商业区，而次商业区、副次商业区的出现也指日可待。总之，创业者在寻找创业机会时可以考虑采用跟进策略。各个商家都蜂拥而至的地方，一定是充满机遇的地方，那里也很有可能成为创业者发财致富的天堂。



创业贴心小提示

创业者必须了解市场，能够洞察市场的变化，随时改变自己的观察视角，根据市场的变化而变化，到有市场需求的地方去寻找机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谁的钱最好赚

现在社会上，谁的钱最好赚？这是每一个创业者在创业之初必须考虑的问题。因为，如果你找准了这样的人群，再有针对性地为他们提供服务，那么很容易从他们那里获取回报，使企业的生产经营尽快步入良性循环轨道。

当前，在市场上究竟哪一类人的钱好赚呢？这是一个仁者见仁、智者见智的问题。但是，综合大家的看法，还是不难发现，以下几种人的钱是比较好赚的。

1. 女人的钱最好赚

犹太人商经中有一句经典的话——赚女人手中的钱。在现实生活中，女人的钱好赚是不争的事实。据一份调查显示，凡是和女人有关的生意，无论是美容服饰，还是现代人流行的“减肥纤体风”，都在女人毫不心痛的花费下“欣欣向荣”。为什么女人身上的钱好赚呢？

（1）女人是市场消费的主体。女人有喜欢逛街和买东西的习惯。在市场上，无论是普通的日常用品，还是豪华商店里所卖的各种高贵商品，女性消费品的比例无不占有绝对优势。

（2）女人管钱。很多家庭中，男人从事劳动挣钱，女人花钱维持家庭生活。因此，对于消费群体来说，绝大部分钱都在女人手中，男人的钱是交给女人管理的。这样，商家要想从男人身上赚到钱难度自然要大一些。

（3）女人天性爱美，爱打扮，爱吃零食。由于女性有这些特点，她们在买化妆品、饰物、衣服及零食等物品时，往往乐此不疲。

所以，女人的钱是比较好赚的，创业者应该洞察时代女性的消费心理，根据她们的需要，推出能够激起她们购买欲望的产品，这样就比较容易从她们那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里赚到钱了。施特劳斯创办的梅西百货公司，就是从专卖与女性有关的产品起家的。而目前，梅西百货公司是世界上最著名的百货公司之一。

2. 孩子的钱好赚

"再苦不能苦孩子，再穷不能穷孩子"的观念，在广大父母的心里根深蒂固。对于绝大部分父母来说，孩子是心肝宝贝，是家里的"小皇帝"，宁可自己苦一点，也要尽量满足孩子的需求。现代父母几乎都舍得为孩子花钱，只要经营者提供的产品或者服务能够让孩子更聪明、更健康、更安全、更美丽、更快乐，他们多半会慷慨解囊，满足孩子的需求。

目前，有关孩子教育的一些产品或者服务，有关孩子饮食的一些行业，有关孩子健康的一些行业，有关孩子日常用品的一些行业，有关孩子玩乐的一些行业，没有哪一家市场不是一路红火。

因此，在创业之初，创业者要想尽快赢利，千万不要忽视孩子这一消费群体。

3. 富人的钱好赚

在市场上，商品的流行要么是源于普通百姓，要么就是源于有钱人。源于普通百姓的商品一般来势凶猛，流行面广但是维持的时间短；而源于有钱人的流行趋势虽然缓慢，但持续时间长。相比之下，经营源于富人的流行产品的利润往往要高一些。因为"人往高处走，水往低处流"，许多人讲究身份，崇尚富有，往往喜欢向富有阶层靠拢，去模仿富有阶层的生活，以满足虚荣心。而此时，创业者向他们推出定位于富人的一些产品，虽然他们明知价钱高，但往往也会因虚荣心作祟而产生购买欲望。而一些真正的富人在购买产品时，重视的是商品的档次和产品大多数购买者的层次，并不怎么考虑价钱的问题。创业者在向他们提供产品或者服务时，价格高能够显示出他们的档次，而价格太低反而会使他们不感兴趣，甚至对产品的品质产生怀疑。那些经营高级酒店、宾馆、商业场所的经营者，往往喜欢定高价，就是这个道理。因为对于他们来说，做成一笔生意所得的利润，要比一些小打小闹的经营者赚几天甚至几个月的利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

润还要高。因此，在创业之初，创业者要想尽快掘到第一桶金，千万不要忽视有钱人的钱包。

4. 年轻人的钱好赚

年轻人好胜，虚荣攀比心强，不喜欢讲价钱，而且喜欢追求时尚，引领时尚。尤其是一些恋爱中的年轻人，他们不仅舍得为浪漫花钱，而且往往喜欢主动花钱去寻找浪漫。这些年轻人在购买产品时，往往为了面子而不怎么考虑价钱问题。很多年轻人别看他们的赚钱能力不怎么样，但是花钱绝不手软，尤其是家境不错的年轻人。创业者在考虑解决生存和发展出路时，一定不要忽略这样一群喜欢大手大脚花钱的人。

5. 夜生活丰富的人不会太在乎钱

随着生活水平的提高和生活节奏的加快，城市里的人早已告别了“日出而作，日落而息”的生活方式。在很多城市，夜生活已经成为一种时尚，成为许多人生活中的重要组成部分。

喜欢夜生活的一般是些什么人呢？

（1）生意人。现在，生意人谈生意大多选在晚间就餐、午间休闲、娱乐中进行。夜生活这种环境最适宜谈生意。因此，许多生意人都会选择一边过夜生活，一边谈生意。

（2）白领阶层。白天工作 8 小时，缺少交际的时间和机会，因此，白领们往往喜欢在晚上安排一些交际活动、联欢活动或者宴会活动，以此扩展社交圈，联络朋友间的感情。

（3）富贵族。对于有钱人来说，漫漫长夜怎么熬？不少人选择健身、休闲或娱乐。他们的信条是“苦中挣钱乐中花”，夜生活是他们生活中的“第五季”。

（4）情侣。夜生活中的灯红酒绿为谈情说爱增添了一层浪漫色彩。因此，许多青年情侣都会选择在夜间谈情说爱。

通常，商家赚这些夜生活丰富的人的钱比较容易。因为，从心理学角度讲，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

夜生活丰富的人消费是有心理准备的，他们多数不会在乎花钱，而更在乎夜生活的氛围。

总之，当今社会，商机多多，赚钱的门道也很多，除了上面提到的几种类型的人以外，还有很多类型的人的钱也比较好赚。不过，创业者更应该明白，无论人的钱多好赚，发挥自身的优势去赚钱才是最重要的。



创业贴心小提示

值得创业者注意的是，光看到某些类型的人的钱好赚，就不顾自己的实际情况，也不管自己是否适合干这一行而盲目投资，往往容易遭到失败。因此，找准人群，再有针对性地为他们提供服务，才能从他们那里获取回报，使企业的生产经营尽快步入良性的循环轨道。

机遇就在你身边

人们常说，细节决定成败。事实也是如此，大凡成功人士，在其身上都有重视细节的体现。就拿马云来说，在去美国朋友那里时接触到了互联网，他从这一个小小的细节中发现了商机，并迅速抓住商机，在中国创建了阿里巴巴财富帝国。生活中从来就不缺少机会，关键是看你是否善于发现机会。

世界著名管理大师彼得·杜拉克说过：“行之有效的创新，在一开始可能并不起眼。”塑胶大王王永庆就是从不起眼的小事开始将事业越做越大，最终成为巨富的。

王永庆小学毕业后，就进了一家米店做学徒。第二年，他向父亲借了200元钱在一个很偏僻的地方开了一家米店。为了和其他大的米店竞争，王永庆颇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

费了一番心思。

在当时，台湾大米加工技术比较落后，市场上出售的大米里混杂着米糠、沙粒等，这在买卖双方看来都是见怪不怪的事。而王永庆则多了一个心眼儿，在每次卖米前都把米里的杂物拣干净，这一额外的服务深受顾客欢迎。

王永庆卖米一般都是送米上门，他在一个小本子上详细记录着顾客家里有多少人、一个月吃多少米、何时发薪等情况，估算着顾客的米该吃完了，就主动送米上门，等到顾客发薪的日子，再上门去收米钱。

他每次给顾客送米，并不是仅仅送到就算了。他先帮人家将米倒进米缸里，如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样一来，米就不会因时间过久而变质。他的这个小小的举动令不少顾客深受感动，以后就专买他的米。就这样，他的生意越来越好。从这家小小的米店起步，王永庆最终成为台湾工业界的“龙头老大”。

我们从王永庆的成功故事中可以看出细节的价值。顾客从其他米店也可以买到米，但从王永庆的店里买米，会感觉更超值，这超出的部分便是服务。令人感动的服务不仅仅是微笑就能代替的，它融在每一个细节里。

四川有位大学生用自己刚学到的市场营销学知识做成了一桩漂亮的无本生意。一次，这个大学生在和同学聊天的时候得知，大学生军训后的军服和鞋子，经济条件稍好的学生军训完就不会穿了，但对农村来说，这种物美价廉的军服和鞋子作为劳动服是非常受欢迎的，而且有稳定的供应者（大学生）和顾客（农民）。

于是这个大学生马上行动，很快以单价 20 元一套收回来几百套军训服装，然后以每件 25 元的价格卖给家乡的一位村民，一转手就赚了一千多元。

这位大学生从生活中一个小小的细节里发现了商机，为自己赚到了一笔外快。由此可见，生活中充满了机遇，从细节中挖掘商机，就能获得财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

细节决定成败，细节蕴藏着机遇，大凡成功人士，都重视细节。生活中充满了机遇，从细节中挖掘商机，就能获得财富。

寻找创业的空白点

创业的行业很多，不要跟在人们后面跑，也不要去挤走不动的道路。有可能你自己沿着小道走，反而能顺利到达目的地。

穷人和富人既然不能站在同一条起跑线上，那么穷人就应该寻找富人没有注意到的机会，想办法超越富人。

如今的青年人都喜欢穿牛仔裤，可是您知道牛仔裤的发明正是剑走偏锋的结果吗？

100 多年前，在美国的加利福尼亚掀起了一股淘金热潮。许多先到达的人成了百万富翁的消息不胫而走，吸引了很多人来到充满希望的加利福尼亚，一时间，这里人满为患。随着人口的增多，经营淘金用的器具、生活用品也成了赚钱的行业。

这时，一个名叫施特劳斯的打工者加入了竞争的行列。但是，他带来的不是淘金工具和日用百货，而是他原来经营的线团、帆布等用品。

一到达目的地，他的缝纫用品就被大家抢购一空，因此他认识了很多裁缝，可是他的帆布却始终无人问津。

施特劳斯没有像其他人一样去淘金，他在冷静地等待机会。通过一段时间的观察，他的机会终于出现了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天，施特劳斯正在和一位疲惫不堪的矿工坐在一起休息，这个矿工抱怨说："唉！我们一天到晚拼命工作，挖不完的矿石，就连吃饭睡觉的时候都担心别人抢在自己前头去，裤子破了也没有工夫去补。这个鬼地方，裤子磨破得又特别快，一条裤子穿不了几天就得扔了……"

"是吗？如果有一种非常耐磨的裤子……"施特劳斯陷入了沉思。帆布不就是一种非常耐磨的材料吗？对，就这样，让裁缝把帆布做成裤子不就行了吗？

他想到后立即行动起来，找到裁缝，裁缝按照他的意思，做成了世界上第一条牛仔裤。

在此基础上，施特劳斯不断改进和提高牛仔裤的质量，帆布牛仔裤逐渐演变成一种流行时尚，牛仔裤也迅速从一个小镇波及整个美国，不久又传遍整个世界。就这样，施特劳斯成了闻名于世的"牛仔裤大王"。

这个事例告诉我们，当我们没有实力和别人竞争，或者和别人竞争非常困难的时候，要多想一想还有没有其他途径。有时候，绕开困难险阻，可能会别有一番天地。

再热门的行业也只会热一阵子，赚钱的也只是少数人，所以你要想方设法去找到创业的空白点，这样你才更容易成功。

实际上，创意也并不是多么复杂和深不可测，有一点改变就可以了。

一个拥有无限创意的人，无论在哪个行业、哪个岗位上，都会有出色的表现，都会有令人欣赏的地方。创意就是一些富有创造性的思想和点子。这些创意可能是新的观念或是新的意念，能用来帮助解决一些问题，增加一些趣味，提高一些效率。善用创意的人，是没有不成功的。

创意的反面，就是保守。世间大多数人都没有运用创意，只是看别人做些什么，他们也跟着做些什么。

创意对于追求事业成功的人实在非常重要。你凭什么能在众多竞争者中脱颖而出？你凭什么出奇制胜？你有什么条件令自己出类拔萃？你一定要有自己的特色，有一点创意，令人耳目一新，才可以把握人心。

你拥有的知识和技术越丰富，你的创意也就会越好，但那也不是一成不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变的。爱迪生成功的例子就是最好的证明。他只不过读了几个月书而已，但对于科技的浓厚兴趣开发了他的无限灵感，以至于能平均每隔半个月就有一项发明面世。毫无疑问的是，他头脑里的知识要比很多自命接受过高等教育的人要多。

有时候，创意不需要有很高深的学问，头脑转一个弯，就可以产生新的事物。麦当劳创始人雷·克洛克看到麦克·唐纳兄弟的快餐店，由此意念一闪，到现在，麦当劳快餐店已成为美式饮食文化的象征。

无论在麦当劳快餐店，或在其他快餐店，或是在餐厅、超级市场，或只是街头巷尾的饮品供应机，你都能买到一种很奇特的饮品，它并不是天然的产品如橙汁、柠檬茶之类，甚至不是这类天然产品的仿制品。那是什么呢？你一定饮过，你的朋友一定饮过，甚至很多人都是这种饮品的忠实顾客。

在 19 世纪末期的某一天。一桩秘密的交易正在进行，卖家是一位乡村医生，买家是一位药剂师。乡村医生年纪老迈，他从另一个村落来到这个小镇上，在一家药房旁边停下马车，从药房的后门走进去，里面有一位年轻的药剂师。两人相见之后，一起坐下详谈。那是一次商业谈判，一个多小时之后，交易成功，双方达成了协议。

于是，年轻人跟这位老人家出去，合力从马车上把一个铜壶搬下来，一直搬到屋内。年轻人小心地从身上隐秘之处取出一沓钞票，那是 500 美元。那已经是年轻人的所有积蓄了。他买的，除了那个铜壶之外，还有一张纸条，纸条上是一些化学成分，这就是铜壶内液体的组成。

年轻的药剂师又把另一些秘密元素加进了这种液体中。结果，一样不知世上有多少人饮过，但是又不知道那实际是什么东西的流行饮品便问世了，这就是可口可乐。

这是两个人物的贡献，一个是乡村医生，另一个是药剂师。当药剂师买到这个配方之后，他按照自己的药剂学知识加入其他成分，一种全新的饮料便产生了。

那只不过是转一转念头而已。乡村医生要发明药物，但却不成功，不知道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些东西有什么用途，但经药剂师的创意、加工，便变成了另一样东西。这是医生做梦也想不到的。当然，两者都有创意，如果没有这位医生，可口可乐就不可能出现。

这位药剂师也不是什么化学专家，他只是小镇上一个普通的药剂师，结果却创造出了惊人的大事业，这就是创意的巨大作用。

不要局限于自己的想法，任何一个人都可能具备创造像可口可乐那样大生意的潜能。就算在目前的工作岗位上，你一样可以爆发出种种创意来。

只要运用创意，人就有很多事情可做，不会因为一时失意而惊恐，有时只要转变一下，就会有新的转机出现，令自己的计划向好的方向发展。

一个创意虽然就是一个点子、一种想法，但当你把创意付诸行动以后，它便能给你带来无限的财富。



创业贴心小提示

市场空白本身是客观存在的，但有的人轻松地就找到了它，有的人则百思不得其“道”。通过更新旧创意，把新的、现代的观点注入其中，你就可能创建一家可行的缝隙企业。寻找市场空白的另一种方式是把一个大市场细分成一些小市场，并把重点放在不同的客户上，这样你也能寻找到创业市场的空白点。找到市场空白点，竞争就少，也就容易成功。

与巨人互补好赚钱

著名科学家牛顿说过，他之所以能获得成功，就是因为他站在巨人的肩膀上。这话不只是谦虚，仔细分析，确实很有道理。一个人要想获得成功，单

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

枪匹马是很困难的，所以要善于借用别人的力量，取得别人的支持。对于创业者来说更是如此。创业之初，很多创业者在资金、技术、人才等方面都存在着“软肋”，参与市场竞争的能力非常弱，所以，为了尽快解决企业的生存和发展问题，高明的创业者往往都会想办法借助同行的力量来发展壮大自己。李如成和他的雅戈尔服装的创业历程就很好地说明了这一点。

中国服装行业的知名企业雅戈尔在创业之初就是站在别人的肩膀上赚得第一桶金的。

1979 年，宁波市鄞州区石镇成立了一家青春服装厂。说是工厂，其实只是一个蜗居于戏台地下室的小作坊。几台缝纫机还是用 2 万元知青安置费买的，剪刀、尺子、凳子是职工自带的，其业务主要是为别的厂加工背心、短裤、袖套之类的小东西。

1980 年，李如成被下放安置到青春服装厂。刚开始，李如成拉板车、运砖头、当小工，后来被任命为裁剪组长。此时，小厂面临断炊，岌岌可危，李如成就远赴东北揽下 12 吨面料的加工业务，使小厂起死回生。因为站在别人的肩膀上赚到了第一笔钱，挽救了青春服装厂，李如成被推荐当了厂长。

1983 年，李如成得知上海开开衬衫公司正在寻找加工点，于是他想方设法又一次站在了别人的肩膀上。他想，开开是上海的知名厂家，自己的厂不仅没有名气，而且生存能力差，当然应该抓住这个借梯上楼的机会。

于是，李如成想用开开的商标和相关技术以及给予的合作机会，为青春服装厂赚上一笔。经过李如成的不断努力，双方终于达成了协议，由“开开”有偿提供商标和相关技术，“青春”作为分厂自行生产和销售。

1984 年，青春服装厂利润突破百万元，到 1985 年的时候，青春服装厂的销售额已达 1000 万元，利润也翻了番；1986 年，青春服装厂推出第一个品牌——北仑港；1989 年，北仑港衬衫的年销量达到 300 万件。1990 年 8 月，中外合资雅戈尔制衣公司诞生，“雅戈尔”注册商标问世；1993 年，制衣公司改制为股份制公司，明晰产权；1998 年，公司上市，涉足资本市场。

现在，雅戈尔集团已成为拥有 5 万多名员工，年销售收入 214 亿元，利润

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总额23.69亿元，出口创汇7.7亿美元，实现税收14.8亿元的大型跨国集团公司。

我们从雅戈尔的成长故事中可以看出，在创业之初，它的生存是异常艰难的。但是，由于李如成选中了“上海开开”这个巨人，利用其品牌和技术，为自己大大地赚了一笔资金，解决了企业的生存问题，并推动企业步入了飞速发展期，于是才有了雅戈尔后来的辉煌。

高明的创业者善于站在他人的肩上，尤其是站在有实力的同行肩上创业，这是他们走向成功的一条捷径。



创业贴心小提示

一个人单枪匹马很难获得成功，所以要善于借用别人的力量。在资金、技术、人才等方面都存在着“软肋”的创业者要想尽快解决企业的生存和发展问题，可以想办法借助同行的力量来发展壮大自己。

另辟蹊径赚大钱

许多创业者往往在创业刚开始的时候不熟悉市场，往往跟着感觉走，见别人做什么生意赚钱就盲目跟风。这样做会走不少弯路，有时还会掉进跟风陷阱。其实，在市场经济社会中，商机处处存在，创业者只要善于动脑筋，就能够独辟蹊径，发现商机，很快掘到“第一桶金”。

袜子是售价便宜的小商品，通常谁也不会多买。你有胆量像开服装专卖店一样，也开一家“袜子专卖店”吗？你能保证这样的袜子专卖店一定赚钱吗？如果把这种小店开在月租金为几千元的黄金地段，你不怕赔本、被人笑话为“傻帽儿”吗？然而，珠海就有一位聪明而又大胆的打工妹，偏偏就在市内的黄金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地段开了一家小小的“五趾袜子店”，不做批发，只做零售，竟然能月赚1万元。这位打工妹就是谭碧辉。

谭碧辉高中毕业后来到珠海打工，在一家公司跑业务。2003年夏天，她和一位名叫小刚的大学毕业生相恋了。

有一天，两个人一起来到珠海情侣路，一边看海一边散步。走着走着，谭碧辉突然感觉脚丫奇痒无比，便脱下高跟鞋和长丝袜，让脚丫也“呼吸呼吸”新鲜空气。细心的小刚发现她的脚趾发出了一股怪味，便问她是怎么回事。她很不好意思地说：“我做业务，天天到处跑，脚趾不烂才怪呢！”小刚听了，心疼不已。

从那以后，小刚心里就装着这件事情，没过多久，搞电器营销的小刚利用到上海出差的机会，给谭碧辉买了两双精致漂亮的五趾丝袜，说：“这种袜子穿起来健康、时尚，有露趾的和裹趾的两种，露趾袜子适合夏秋季节穿，裹趾袜子则适合春冬季节穿。穿五趾袜子的好处，就是脚趾与脚趾之间有袜子隔着，不会产生摩擦，每个脚趾都能活动自如，而且透气性好，可以防脚气。”谭碧辉感动之余萌生了一个大胆的想法：“如果自己开一家袜子专卖店肯定不错！”

有了这种独特的想法后，谭碧辉便着手准备。可她还没有开始，就遭到了小刚的极力反对。他说：“我在外面跑了不少地方，也见过不少袜子批发店，就是没见过袜子专卖店。一双小小的袜子，能赚几个钱呢？你就别做梦了！”

但是在谭碧辉的眼里，她要开的并不是一般的袜子店，喜欢时尚的她想开一家“五趾袜子店”。因为她了解到，珠海是一个有着小家碧玉风格的城市，浪漫可以说是这里最动人的情调，而五趾袜与这种氛围刚好吻合。为了证明自己的想法，她来到珠海的各大商业中心和广场考察，发现那里经常会有促销活动或露天舞会，一些模特小姐经常在那里表演“美腿秀”。

谭碧辉做了一段时间的市场调查后发现，珠海竟然没有一家专门卖诸如五趾袜之类的袜店。

谭碧辉这样想：人们的生活水准提高后，对袜子的消费要求也提高了，对于很多人，尤其是女人来说，穿袜子不应仅仅是为了防寒、防晒、防尘和舒适，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它还应该成为人身上一件不可或缺的时尚饰物。以前，袜子仅仅是一块麻布制成的，现在的袜子可以用很多材料制作，尼龙袜、天鹅绒袜、包芯纱袜、棉袜、羊毛袜和毛线袜等，品种丰富，应有尽有。男人也许只会在要穿袜子的时候才去买，但女人不同，她们会把袜子当成一种时尚用品，甚至为买不到合适的袜子而发愁。因此，要做袜子生意，一定要抓住年轻女人的心，紧跟时尚和浪漫。

明确了定位之后，谭碧辉便开始上网搜索有关五趾袜的相关资料。她发现，浙江诸暨市中华袜业有限公司和浙江义乌小商品批发市场均可以提供各种类型的五趾袜，一双五趾袜子的批发价 5～10 元钱。考虑到资金有限，谭碧辉第一次只订了 1 万元的五趾袜。在选择店铺位置时，朋友建议谭碧辉选择一般的地段，因为繁华地段租金高，一个小小的袜店恐怕连租金都赚不回。谭碧辉却认为，她开的“五趾袜子店”是面向时尚白领一族的，如果位置太偏了，如何招徕顾客？于是，她在市内繁华的商业街花月租金 2000 元租了一个十几平方米的门面，又购买了一些摆放袜子的架子，并到工商局注册领了营业执照，然后对小店进行了一番装修。

谭碧辉的“五趾袜子专卖店”就这样开张了，但是生意并不是很好。为了体现个性，她干脆将最为个性的五趾袜挂在小店的玻璃橱窗里，以此吸引顾客。

转眼到了 4 月，这时的珠海开始变得风情万种。谭碧辉发现，女孩子喜欢在这个季节买一些看起来与众不同又有品位的“小玩意儿”，以便使自己拥有不凡的着装，走在时尚的前沿。于是，她特意跑到浙江义乌小商品批发市场，购进了一大批色泽淡雅、款式颇具创意的五趾袜。果然，这些五趾袜一下子吸引了许多时尚女性的眼球，销量不错。

2004 年“五一”黄金周期间，三位从外地来旅游的女孩来到小店，每人看中了一双五趾丝袜后，便坐下来要试穿一下。其中一位女孩有脚气，脱下鞋子后不好意思地说：“哎呀，老板娘，请问你这里有水吗？我想洗洗脚，不然把新袜子弄脏了。”

于是，谭碧辉把那位女孩带到洗漱间，并给她打了一盆水。这时她发现这位女孩的脚趾甲太长了，便又替她找来一把指甲刀，让她自己修理一番。女孩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洗完脚，穿上崭新的五趾丝袜，笑着建议说："说实话，这种露脚趾头的袜子真漂亮，可我总觉得露出来的脚趾和时尚的袜子不那么协调啊！老板娘，要是有指甲油，那整体看起来肯定会更加美观！"到了晚上，店里安静后，谭碧辉仔细琢磨那位女孩的提议，心想：对呀，何不在顾客买袜子的同时，提供洗脚、修剪趾甲和涂指甲油之类的服务呢？

说干就干，她立刻招聘了三名店员，并在店门前打出脚趾美容的服务广告："要想大方地穿上露脚趾的袜子和凉鞋，而不让粗糙的老皮和不洁的趾甲使自己过于尴尬，就请你来'碧玉五趾美容店'吧！"

谭碧辉的脚趾美容为她赢得了一笔不菲的收入，同时也带动了五趾袜的销售。人们见这个行业有利可图，便纷纷仿效，尤其是珠海街头的一些足浴中心，也推出了脚趾美容服务。谭碧辉本着"买得开心、美得舒心"的原则，制定了一个适合大众时尚消费的价位：做一次脚趾美容只需 10 元钱。

如此一来，那些爱美的上班族和普通白领女性成了五趾美容店的常客，她们每星期都会来这里做一至两次脚趾美容。许多原本只想买双袜子的顾客，看到络绎不绝的人来做脚趾美容后，也禁不住要坐下来"享受"一番。久而久之，她的顾客越来越多，名气越来越大，生意也越来越稳定了。

到 2005 年元旦的时候，谭碧辉在扩大店铺经营面积的同时，又重新换了一幅店面招牌，把原来的"碧玉五趾袜子专卖店"改成了"恋上你的脚"。

当今社会，专卖店的种类越来越多，从头到脚，有帽子专卖店、衣服专卖店、手提包专卖店、内衣专卖店和鞋子专卖店，唯独没有袜子专卖店，这是因为袜子的利润太小。但是谭碧辉却另辟蹊径，大胆地在租金昂贵的旺铺开办了这样一家小小的袜子店，专做零售生意。结果，由于她注重细节，兼做脚趾美容，生意很快就火暴起来。

所以，创业者在创业过程中要想尽快挖到"第一桶金"，应该根据自己的条件甚至爱好来确定是撒大网、随主流，还是独辟蹊径。一般说来，如果创业者资金比较少，又想迅速掘到"第一桶金"，那么随主流、跟风潮并不一定是一个明智的选择，也很难挣到大把大把的钱。在这样的情况下，创业者不妨多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

留意市场，多研究市场，如果能从中独辟蹊径，发现商机，并积极进入，那么对于创业者顺利地掘到“第一桶金”，解决企业的生存和发展问题，无疑具有非常重要的意义。



创业贴心小提示

见别人做什么生意赚钱就盲目跟风的创业模式往往会把创业者带入跟风陷阱。其实，在市场经济社会中，商机处处存在，创业者不妨多留意和研究市场，如果能从中独辟蹊径，发现商机，并积极进入，就会取得创业的开门红，进而不断前进。

最适合上班族的创业项目

王海宏在上海的一家台资企业工作，爱人在一家大型电器销售公司当推销员，他们手头上有一笔积蓄，因为银行利息太低，所以不想放在银行里。于是他瞅准时机，在上海吴淞码头开了一家拉面馆，后来又连续开了三家连锁店。

现在王海宏的四家拉面馆每月能为他带来两万多元的收入，远远超过了他打工的薪水。王海宏说他的创业很简单，他看准了地方，出钱盘下店面，聘请一个店长和几个店员，店铺就开张营业了。除了店长的工资相对要高一些，其他人都按照市场行情，每月几百元并包吃住。

现在，王海宏每个星期只到店里走一趟，盘盘账。因为店小，账目很简单，无非是进货、出货。进货，就是这个星期买了多少钱的面粉、多少钱的牛肉和蔬菜；出货，就是这个星期消耗了多少面粉、多少牛肉和蔬菜，卖了多少钱的拉面，将中间差价一算，除去房租、水电、税费及人员工资，就是他赚的钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既省心，又不多花时间。

像拉面馆这样的开店项目，投资额不是很大，管理比较简单，非常适合想创业的上班族。关键是需要时刻开动脑筋，注意观察，四处留心。另外，碰到合适的机会，该下手时就下手，不能犹犹豫豫。很多人都在寻找机会，如果机会来了而不下手，很可能会坐失良机，后悔莫及。

不久前，有机构调查上班族最热衷的创业项目，一共有 10 个，它们是：

开网店，摆摊卖饰品，摆鸡柳、炸鸡等小吃摊，开咖啡店，开便利店，开冷饮店，开餐馆，办语言补习班，办升学补习班，提供瘦身美容服务。

这 10 个项目有一个共同特点，就是投资较少，而且管理相对简单，不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

对于项目的选择，由于政府部门所关注的多是存在一定产品质量安全问题的商品，如食品类和电器类，管理得相当严格，所以边打工边创业者最好不要选择这两类商品。

边打工边创业者在商品选择上应遵循以下几个原则：

（1）产品本身不能存在安全性隐患问题，免得被政府部门找上，或是因为质量问题给自己带来麻烦。简单点说就是“不进嘴”“不带电”。

（2）商品绝对不能存在保质期问题，且要具备退换货的条件。边打工边创业怎么说也是小本生意，赔不起。

（3）商品不要有太大的体积，且不能是易碎易变形的商品，否则运输、储存、送货都很麻烦。

（4）不要选择快速消费品。销售过快的商品一般多为低价商品，且需要占用大量的送货时间，边打工边创业者每天要上班，没有那么多时间来送货，所以最好还是选择那种送一次货就够终端卖个十天半月的商品。

（5）商品的货值不能太低。货值低一般利润也低，在没有规模优势的情况下，不要经营利润低的商品。

（6）投资本钱要控制在自己月收入的三倍以内，这样即便是全亏完了，也不至于伤筋动骨，不会给自己太大压力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net


创业贴心小提示

上班族在选择创业项目的时候要开动脑筋，处处留心。碰到合适的机会，该下手时就下手，不能畏畏缩缩。很多人都在寻找机会，如果机会来了不下手，很可能会坐失良机，后悔莫及。

找不到门路，就考虑一下特殊群体

中国人做生意讲究“广聚八方来客”，顾客上门自然是越多越好，最好是老少皆宜，要不怎么说“童叟无欺”呢？然而在现代营销中，“窄众”定位却成为一种不容忽视的技巧，在这种商业理念中，定位越窄，越精准，其营销也就越有效。如果能在竞争激烈的大众市场中寻找到自己独特的窄众市场，也不失为一条很好的致富之路。

《福布斯》杂志曾对比尔·盖茨做过这样的访问：“比尔先生，您身为世界首富，到底是如何成就这一切的？我想也许只有你才可以告诉世人成为世界首富的秘诀。”这个问题，想必很多人都会很感兴趣。

比尔·盖茨做了如此回答：“其实，我之所以成为世界首富，除了知识、人脉、微软公司畅销的软件之外，还有一个前提是大部分人没有发现的，这个前提就是眼光好。”最后这个因素才是比尔·盖茨成功的关键，他如果不是拥有好眼光，也就不可能有退学办公司的魄力。

创业者在人脉、知识、资金方面很难有优势可言，那么，想要成功致富，眼光恐怕就是唯一的利器了。而发现“特需”，无疑就是拥有好眼光的体现。所谓“特需”，就是某一类特定消费群体的一种消费期待。满足了“特需”，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大把数钱的日子也就到了。

华美来自宁夏农村。中专毕业的她来到北京打工，一直没有找到理想的工作。为了生活，只好接受了一份只有600元工资的工作——在一家外资服装公司当清洁工。

华美在这家公司遇到了两个“左撇子”，正是他们改变了她的“财运”。

有一天，华美无意中听到一位女孩抱怨说，作为“左撇子”，自己工作有很多不方便的地方。比如，鼠标是按照习惯用右手的人配置的。但是别人可以轻松操纵的小鼠标，一到她手上就不听使唤了，不仅工作效率很低，而且感觉非常别扭，心里很不爽。

恰巧在仓库工作的一位工人也是左撇子，他有一次操作手电钻，因为不顺手还差点受了伤。他抱怨说：“怎么就没有人想到设计一种适合我们用的手电钻呢？”

所谓“说者无心，听者有意”，华美从无意中听来的话语中发现了商机。她又专门查阅了资料，发现在我国至少有9000万人是左撇子。但大多数生活用具都是根据右手习惯设计的，专门针对左撇子的商品不多，她决心挖掘这里面蕴藏着的巨大商机。

于是，华美在王府井附近开了一家“左撇子专卖店”，专门经营为左撇子设计的鼠标、剪刀、转盘电话、刮皮器、奶锅、吉他、高尔夫球杆等“特种商品”。这些“特种商品”的价格比同类产品要高出好多倍，比如一把小巧、别致的“左手剪刀”就要几十甚至上百元，利润非常可观。

听说了她的创业经历之后，韩国和香港两家生产“左撇子”用品的大公司还慕名发来电子邮件，主动邀请华美在中国代理他们的产品。到2004年8月，华美已从“左手市场”掘到了第一桶金，有二十多万元，然后她又在西单商业街租下一个30平方米的门面，成立了一家分店。

现在，打工妹华美早已摆脱了贫困的日子，成了名副其实的百万富姐。“特需”就意味着商机，一位“北漂”的打工妹能从左撇子的需求中发现财富，生动地说明了这一点。这也提醒创业者们，在寻找创业项目的时候，如果能够

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

找准方向，发现某些特殊群体的特殊需要，为对方提供合适的商品或者服务，就一定能从中掘金，从而更顺利、更迅速地积累财富。

寻找特殊群体的特殊需求并不是件很困难的事情。实际上，生活中每一个群体相对于别的群体来说都是特殊群体，都有一些特殊需要。比如，从年龄上来分，老人、儿童、成人，分别有特殊的需求。

创业者在确定消费群体时，不一定非要针对大多数人，不一定要把消费群体定得很广，完全可以针对一小部分人群做准备。虽然消费群体不大，但是竞争者相对也较少，特别适合实力不强的创业者。

在美国留学的李东和大部分留学生一样，在学习之余经常去打工赚钱，一方面可以补贴生活费用，另一方面也可以参加社会实践。不过，他们往往都是找一些洗碗或者加油的兼职工作，赚钱并不多。

一个偶然的机会，李东听其他中国留学生说，在此地吃不到正宗的中国菜。他想，与其打工赚钱，不如开一家中餐店，专门为中国留学生服务。中餐店开业之后，中国留学生们都把他的店当成了自己的“家”，生意相当红火。

生活中存在着很多特殊需要，看到这些，有人不置可否，有人轻松一笑，而有人则会把握其中的商机，有针对性地开发这些客户群体的需求，从而实现自己的致富梦。对于创业者来说，或许不需要你处心积虑地考虑如何击败对手，而只要眼光独到那么一点点，发掘出别人未发现的特殊需要，就能有很大的收获。



创业贴心小提示

大众消费群体或许已经被别人或前辈锁定过无数遍了，在几近饱和的领域，不会有多少残羹冷炙在等待你。此时创业者可以解放思想，放宽眼界，搜索别人不会轻易想到或是不屑去做的领域，那就是满足特殊群体的需求。用你优质的服务和品质为特殊群体排忧解难，你将拥有滚滚财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

创业必须做哪些准备

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

编写创业计划书

当创业者选定了创业目标，并且在资金、市场人脉等方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力的时候，还必须编写出一份完整的创业计划书。

那么,创业计划书有什么作用呢？它除了能让创业者清楚自己的创业内容、坚定创业目标外，还可以兼具说服他人的功用。例如，创业者可以借着创业计划书去说服他人合资、入股等。

创业计划书可以说是整个创业过程的灵魂，在这份白纸黑字的计划书中，详细记载了创业的内容，包括创业的类型、资金规划、阶段目标、财务预估、营销策略、风险评估、内部管理规划等。

1. 创业类型

创业类型包括所创事业的名称、事业组织形态、经营项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

2. 阶段目标

阶段目标指在创业后的短期、中期与长期分别要达到怎样的目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标。

3. 资金规划

资金即指创业的基金来源，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款等，这会影响整个事业的股份与红利分配的多寡。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例也应该清清楚楚地记载。如果你希望以创业计划书来申请贷款，应

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同时说明贷款的具体用途。

4. 财务预估

科学合理地预估收入与支出，甚至应该列述创业的前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用明细，列述预估数字的主要目的是让创业者明确计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

5. 营销策略

营销策略的内容包括服务市场或产品市场在哪里，销售方式及竞争条件是什么，主要目的是明确目标市场定位。

6. 风险评估

风险评估指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折。例如，经济环境变动、竞争对手打压、客源流失等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败。因此，风险评估是创业计划书中不可缺少的一项内容。

7. 其他

包括创业的动机、股东名册、企业组织、管理制度等。

创业计划书如同一部功能超强的计算机，它可以帮助创业者记录创业的内容、创业的构想，能够帮助创业者规划成功的蓝图。整个营运计划翔实清楚，对创业者或参与创业的伙伴而言，更能达成共识、集中力量，这无疑帮助创业者向成功迈进了一大步。



创业贴心小提示

创业计划书对创业者来说非常重要，它能让创业者清楚自己的创业内容，坚定创业的目标，还可以兼具说服他人的功用。因此，当创业者选定了创业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目标，并且在资金、市场人脉等方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力的时候，就必须写出一份完整的创业计划书。

筹措充足的资金

创业者一旦确定了创业目标，就会迫不及待地想采取行动，但是创业的资金在哪里呢？假如没有资金，面对再好的项目也只能望而却步，就是已经运行的企业，一旦出现资金链断裂，企业也很难逃脱寿终正寝的命运。

那么，如何寻求资金支持呢？只要创业者善于用心观察，就会发现多条有效的融资渠道。对刚刚开始启动的创业者，下面一些融资渠道可以成全你的未来事业。

1. 负债融资

所谓负债融资，指的是利用发行债券、银行债务和其他债务形式向债权人获得资金的方式。负债融资获得的只是资金的使用权，而不是所有权。债务的使用是有成本的，债务人一般需要支付利息，到期归还本金。负债一般不会产生债权人对企业的控制权问题。创业者通过向银行借款和向亲朋好友借钱的方式获得资金就属于这种融资方式。

（1）向银行借款。贷款要货比三家。按照金融监管部门的规定，各家银行发放商业贷款时可以在一定范围内上浮或下浮贷款利率，如许多地方银行的贷款利率可以上浮 30%。其实到银行贷款和去市场买东西一样，挑挑拣拣，货比三家，才能选到物美价廉的商品。相对来说，国有商业银行的贷款利率要低一些，但手续要求比较严格。如果你的贷款手续完备，为了节省筹资成本，可以采用个人“询价招标”的方式，对各银行的贷款利率以及其他额外收费情况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进行比较，从中选择一家成本低的银行办理抵押、质押或担保贷款。

（2）向亲朋好友借款。在公司创办初期阶段，由于公司存在着较大的经营风险，一般来说，爱着你的人和认识你的人，如父母、亲戚、朋友，是你创业的第一支持者，也是你最容易获得资金支持的地方。美国自有企业经营协会主席乔治·道森指出，你的朋友和亲戚应该是新企业寻求融资的首要人选，不仅仅因为他们最有可能相信你以及你的创业想法，而且他们最不可能像银行那样需要个人担保来拖累你。因此，亲戚和朋友是创业初期最重要的融资来源。

自然美国际事业集团创始人蔡燕萍，1947 年生于台湾彰化，家里共有七个孩子，她排行第四。由于家道中落，幼小的燕萍不得不给人做手工补贴家用，初尝了生活的艰辛。当时她就暗暗发誓：一定要走出贫穷，拒绝悲哀。她去缝纫补习班做教师，去服装店做设计师，去化妆品公司做专柜小姐，干得都比别人用功且出色。

1971 年，蔡燕萍结婚后，不愿拘泥于传统的相夫教子的主妇生活，决心进修美容知识开设美容院。家中积蓄用完后，她又向亲戚朋友借了 3000 元新台币，在一家美发店的角落里租了一张美容椅为客人做护肤保养，开始了创业的第一步。几个月后，美容椅的数目增加到三张，一年后，蔡燕萍开设了第一家专业护肤中心，将美容椅扩大到 10 张，并在店中开设美容补习班。随后，蔡燕萍又在台北的黄金地段开设了第二家、第三家美容店，事业蒸蒸日上。

在 20 世纪 70 年代后期的台湾美容界，主要市场一直被国外品牌占据着，而一些本地厂家或滥加仿冒、或生产劣质品牟利，使岛内妇女深受其害。蔡燕萍本人在用了一些国外化妆品后，发现皮肤反而越变越糟，不但长雀斑、出痘痘，还会引起过敏反应。这种情况下，蔡燕萍决心独创一种适合中国妇女使用的全新化妆品。

经过一番研究之后，蔡燕萍终于找到了国外化妆品为何不适合中国人的原因。由于欧美人的皮肤容易老化，加上气候的关系，如果不用油性护肤品，皮肤肯定受不了，所以她们的保养品都以营养为主；中国人的皮肤保湿性好，但缺点是容易感染细菌。找到“病因”后，蔡燕萍开始寻找全天然的东西，如小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

麦油、黄瓜等来做基本的保养品，渐渐地，一种全新的护肤理念——“自然就是美”产生了，这也是“自然美（NB）”得名的由来。

到20世纪80年代末，“自然美”已经在台湾拥有1000多家分店，成为台湾美容业最大的连锁店系统，出现了只要有乡镇公所就有“自然美”的现象。

2. 股权融资

所谓股权融资，就是一种通过赋予投资者在企业中某种形式的股东地位进行融资的方式。股权融资无须资产抵押，但投资者要分享企业的利润，并按照约定的方式获得资产的分配权利。与债务融资相比，股权不必归还本金和利息，企业没有债务负担，但会稀释创业者的股权，分享企业的权益回报。股权融资包括合伙投资和风险投资。

（1）合伙投资。现在有很多大公司、大集团甚至个人手中都掌握了大量的闲置资金，他们十分希望能找到一个可靠的投资对象。创业者只要对自己的项目有信心，就应该利用一切能利用的机会去寻找投资者，可以通过亲朋好友的介绍，也可以委托专门的投资公司代理，甚至还可以适当地做点寻资广告或者在网上发布寻资信息。

（2）风险投资。风险投资是一种职业金融家向新的、迅速发展的、有巨大回报潜力的企业投入权益资本的行为，已越来越成为中小企业融资的重要渠道。但创业企业如何获得风险投资家的青睐是很重要的一步。很多创业者没有经验，对风险投资了解甚少，所以对风险投资望而却步。事实上，获得风险投资并没有想象中的那么难。清科公司的一份调查报告显示，尽管2005年中国企业获得的风险投资额比2004年有所下降，从12.69亿美元下降至10.57亿美元，但是在中国从事创投的境内外机构2005年总共募集了40亿美元的新基金，成为中国创投历史上募资最多的年份。只要创业者了解了风险投资的特点，做了充分的准备，获取风险投资不是没有可能的。风险投资最主要的特点就是高风险、高收益。风险投资要承担包括技术风险、管理风险、市场风险等在内的多项高系数的风险，所以追求高预期收益也就自然成了风险投资者的首要目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）天使投资。所谓天使投资，是指自由投资者或非正式风险投资机构对原创项目构思或小型初创企业进行的一次性的前期投资。天使投资是风险投资的一种，但两者有着较大差别：天使投资是一种非组织化的创业投资形式，其资金来源大多是民间资本，天使投资的门槛较低，有时即便是一个创业构思，只要有发展潜力，就能获得资金；而风险投资一般对这些尚未诞生或不太成熟的项目兴趣不大。对刚刚起步的创业者来说，争取天使投资可算是一种较好的选择。

3. 政策性融资

政策性融资是指根据国家或者地方的有关政策而得到无偿或者优惠的扶持创业的资金。现在各地政府部门为了调节产业导向，鼓励大学生或者下岗员工等个人创业，每年都会拿出一些扶持性资金。这些资金主要通过两种方式来扶持符合国家产业政策的创业者。一是加强基础设施建设，为创业者提供创业的良好环境和氛围。例如，近年来许多城市建立了高科技园区，为有发展前途的高科技人才提供免费的创业园地；北京地税部门规定，从 2006 年起，北京普通高校毕业生从事个体经营，可享受优惠政策。二是建立创新基金，这是国家为了扶持、促进科技型中小企业技术创新而设立的一种引导性资金，其目的是通过对中小企业技术项目的支持来扶持创新企业的发展，增强其创新能力。科技部、财政部联合发布设立用于支持科技型中小企业技术创新项目的政府专项基金就是一个例子。

4. 其他方式融资

（1）利用个人魅力抓住一切机会寻找投资者。创业刚开始，未来有很大的不确定性，很难有信用可言，但是创业者利用个人魅力和个人的人脉关系来提高信用而获得融资还是有可能的。这时，创业者个人的经历、所受教育、工作经验就显得很重要了，它是增强投资人信心的佐证。如果创业者有良好的个人信用，也可以短期使用一下，借此增强一下投资人的信心，帮助筹资。例如，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业者在工作时一定要尽心尽力去做事情，以此来获得老板对自己的信任，如果有一天自己开始创业，老板也会由于对你个人的信任而把钱借给或者直接投向你，这样的例子实在不少。即使信任你的人由于种种原因无法在资金上帮助你，但在他的人脉资源中也许有很多人对你的项目感兴趣，这在无形中拓宽了你的融资渠道。

（2）从上下游厂商中筹资。从上下游厂商中筹资听起来似乎有些荒唐，然而运用一些策略和技巧也能从他们那里获得一定的资金。譬如与供应商、销售商洽谈，延长付款期限或争取到预付款，这实际上就是创业者从上下游客户关系中获得融资。有时候创业者应该与所有潜在的供应商或销售商交流有关扩展信贷期限和预先支付货款等事宜，如果供应商愿意提供灵活的付款期限，或者销售商同意支付一定数额的预付款，那么这些举措对于陷入资金支付困难的创业企业来讲，将比产品价格显得更为重要，创业者就可以用少得多的资金来运营他的企业。在开创亚马逊公司的过程中，杰夫·贝索斯发现这种办法非常有用，他的做法是让顾客用信用卡购书，由此能够在向出版商付款之前获得销售资金，这就大大减少了他的营运资金。有时候供应商是一家大公司，可能对你那点资金不敏感，你可以请求延期付款，如果销售商有实力，也可以要求其预付款，以减少你的现金支付。如果要采购设备，可以试试融资租赁，这也是一个不错的办法。

（3）在经营过程中筹资。有些创业者经常会走进一个误区，认为创业就得所有资金全部到位才能开始运行。但事实上只要有第一笔资金让你的项目运作起来，接下来就可以边运作边筹资，在运作过程中筹集到大量资金的例子也不少。

（4）尽量争取免费的创业场地。创业离不开理想的场所，而创业之初很大的一笔投资就是用来支付房租的，因此只要你能转换一下脑筋，想办法获得一处免费的创业场所，那就相当于得到了一笔可观的创业资金。

所有这些都告诉我们，创业资金不会一步到位，但是办法总比困难多，只要创业者开动脑筋，就能找到许多有效的筹资方法，走出资金的“瓶颈”，实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现自己的创业梦想。



创业贴心小提示

创业资金不会一步到位，但是办法总比困难多，只要创业者用心观察，就会发现多条有效的融资渠道，走出资金的“瓶颈”，实现自己的创业梦想。

创业者需要考虑的外部环境

创业会受到各种因素的影响和制约，由于这些因素的不确定性，会给创业者带来意想不到的麻烦。尤其是外部大环境，更是创业者个人所无法扭转的，只有去适应这种变化，所创事业才有生存和发展的空间。

创业者需要考虑的外部环境有以下几个方面：

1. 综合环境

综合环境指的是整个大环境，主要包括政治环境、经济环境、社会环境、伦理道德环境及技术环境。

（1）政治环境。主要是常常在不同程度上影响着企业投资的法律、规章、政府机构及其行为等。政治环境应看法律是否完善有效，领导人是否稳定，政治势力是否尖锐对立。

（2）经济环境。在当代，任何投资者都要面临经济环境的挑战，投资同经济环境的关系较其他环境因素更为密切。

（3）社会环境。投资是在社会环境中进行的，社会环境安全与否，对投资者的发展影响很大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）伦理道德环境。伦理道德规范的区域性很强，尤其是宗教影响较大的地区，伦理道德的解释除了共性的一面外，差异性较强，表现为一定的风俗习惯和人情文化。在投资时，必须考虑是否符合该地区的社会规范。

（5）技术环境。一定的技术是投资者为社会服务或贡献的手段。一个投资者所拥有的技术先进与否，对投资效果影响极大。任何投资者要想在一个不断变化的世界上投资并取得效果，就必须跟上与其产品服务和经营方法相适应的技术的发展。

2. 地域环境

政治经济环境对于创业者来说，可以说是“天时”，但“地利”对创业者也很重要。因此，创办一个新的公司时，必须考虑到地域环境的因素。

在创办公司之初，创业者应充分分析所在地区的经济结构、人口分布、资源条件、交通运输、文化教育、通信条件、山川河流、生物植被等社会地理因素和自然地理因素。

一般来说，分析地域环境对投资是否有利，需要考虑如下标准：是否有利于原料和产成品运输；是否方便信息的收集与传递，通信技术条件如何；能源供应充足与否；是否有所需的劳动力资源；周围的社区关系如何。

3. 行业环境

每一个行业都有其自身的特点，所创公司将作为该行业的一分子，怎样也避免不了受行业整体特征的影响。所以，在创业之初，创业者要对整个行业环境发展状况有一个清醒的认识，争取进入“朝阳行业”，而回避“夕阳行业”。

行业生命周期是最常用的行业环境分析因素。

一个行业的生命周期指该行业从出现到完全退出社会经济舞台所经历的过程。行业是一种社会经济意义上的生命体，它与自然生命有着共通之处，行业生命周期大致可分为四个阶段：萌芽期、成长期、成熟期、萎缩期。

（1）萌芽期。这个时期市场增长率高，需求增长率也较高，市场比较容易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进入，市场各要素多表现为不确定性，在产品、市场、服务策略上有很大余地，行业中的企业多致力于开辟新用户，占领新市场。

（2）成长期。该时期的市场增长率非常高，需求增长率也很高，行业特点、行业竞争状况和用户特点趋于明朗，行业技术渐趋定型，产品品种和竞争者数量大增，市场不易进入。

（3）成熟期。在产品的成熟期，产品的市场和需求的增长率基本持平。行业特点、行业竞争状况及用户特点非常清楚而稳定，买方市场逐渐形成，行业赢利能力下降。新产品难以开发，竞争激烈。

（4）萎缩期。市场增长率下降，需求下降，产品积压，买方占绝对优势，产品品种和竞争者减少，出现替代性的行业和商品。

创业者在创办新的公司时，一定要确定公司选定的行业环境及其生命周期所处的具体位置，然后进行综合分析考证，从而制订出适合公司实际的发展规划并付诸实践。



创业贴心小提示

创业会受到内外各种因素尤其是外部大环境的影响和制约，而这些因素的不确定性会给创业者带来许多麻烦。再加上这些因素是无法逆转的，所以创业者只有去适应这种变化，所创事业才有生存和发展的空间，才能不断地发展和壮大。

准确定位目标市场

市场定位是每个企业都要面临的问题。新成立的企业在成立之初要进行市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场定位，成熟的企业在市场环境发生变化时要重新进行市场定位，对于产品转型的企业更不用说要进行市场定位。

由于各个企业经营的产品不同，面对的顾客不同，所处的竞争环境不同，所以市场定位的具体策略也不尽相同。总体而言，市场定位可以通过以下四种方法进行。

1. 客观分析市场，全面认识自己的优势

优势是相对而言的。什么是优势？就是别人费了很大劲才能干好，你不怎么费劲就能把它干好，这就是你的优势。反过来说，什么是劣势？就是别人不怎么费劲就能干好，而你费了很大劲才能干好，这就是你的劣势。一个人认识不到自己的优点，终生困惑；一个公司认识不到自己的优势，别想发展。中小商店一般与邻里之间的关系熟稔，有的一见面就能喊出名字，甚至连对方家中琐事也能了如指掌，这是一般新开张的大商场所望尘莫及的优势。中小商店应把握这个优势，抓住这些“老顾客”的心。另外，针对邻里的日常所需作为进货项目的考虑，则更容易吸引他们上门。

2. 根据特定的场合和使用群体定位

根据特定的场合和使用群体，为老产品找到一种新用途，是为该产品创造新的市场定位的好方法。小苏打曾一度被广泛用于家庭的刷牙剂、除臭剂和烘焙配料，现在已有不少新产品代替了小苏打的上述一些功能。而有介绍说小苏打可以定位为冰箱除臭剂，另外还有家公司把它当成调味汁。我国曾有一家生产“曲奇饼干”的厂家最初将其产品定位为家庭休闲食品，后来发现不少顾客购买是为了馈赠，又将之定位为礼品。安徽蚌埠有家白酒厂，前任厂长不会给产品定位，厂子快不行了。新任厂长明白这个道理，上任后的第一个任务就是给产品定位。他把原来的酒细分后，第一个解决的是产品在农村的定位问题。他给农民造了一种酒，8元钱一瓶，便宜。光便宜不行，酒还得好，不能伤脑子，还得让农民认识你的酒。如果弄得花里胡哨，还要8元钱一瓶，农民会想肯定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不会是好酒。要给农民一个印象：包装很简单，但酒是好酒。最后他设计的这种酒，其瓶盖连轧的都不是，只是套上一个套，里面垫上一个金属片，农民喝时，根本不用拿起子撬，用筷子一捅就可以喝了，取名叫“一倒通”。

3. 根据顾客得到的利益定位

产品提供给顾客的利益是顾客最能切实体验到的，也可以用于定位的依据。1975 年，美国米勒（Miller）推出一种低热量的“Lite”牌啤酒，将其定位为“喝了不会发胖”的啤酒，迎合了那些经常饮啤酒而又担心发胖的人的需要。世界上各大汽车巨头的定位也各有特色，劳斯莱斯车豪华气派，丰田车物美价廉，沃尔沃车则结实耐用。

4. 根据使用者类型定位

企业常常试图将其产品指向某一类特定的使用者，以便根据这些顾客的喜好塑造恰当的形象。

美国米勒啤酒公司曾将其原来的“高生”啤酒定位于“啤酒中的香槟”，吸引了许多不常饮啤酒的高收入妇女。后来发现，占消费人群 30% 的狂饮者大约消费了 80% 的啤酒，于是，该公司在广告片中展示石油工人钻井成功后狂欢的镜头，还有年轻人在沙滩上冲刺后开怀畅饮的镜头，塑造了一个“精力充沛”的形象，并在广告中提出“有空就喝米勒”，从而成功占领“啤酒狂饮者”市场达 10 年之久。

事实上，许多企业进行市场定位所依据的原则往往不止一个，而是多个原则同时使用。因为要体现企业及其产品的形象，市场定位的考虑必须是多维度、多侧面的。

在做市场营销时，审视我们的市场，不要把市场看成是统一的，而应看成是裂变的。裂变的市场一开始是朦胧的，朦胧的市场需要我们去唤醒，唤醒后需要我们细分它、锁定它，如果锁不定，这个市场就要漂移，一旦漂移了，就会迷失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

创业者选择目标市场之后，还应进行目标市场定位，并以此为基础制定企业的市场营销组合策略。目标市场定位指创业者将自己放在目标市场的什么位置上，它必须是在对竞争者现处的市场位置、消费者需求和本企业产品属性等因素进行综合评估的基础上确定。目标市场的定位是事关企业前途和命运的重大战略决策。目标市场选择得好，可以使企业蒸蒸日上；反之，则可能使企业一蹶不振甚至倒闭。

创业者应该掌握的基本常识

对于一个创业者来说，除了要对本行业、本专业有较深的造诣外，还有必要学习比较广博的知识，这样才能头脑灵活、融会贯通、富有预见力和应变力。

许多创业者常能在大家不以为然的事物中开拓新意和新路，这种能力的形成是需要长期基本知识的积累和融会贯通才能达到的，也是一个长期实践、潜移默化的过程，是知识素质水平的真实反映。

这些基本知识的范围很广，包括数学知识、法律知识、历史知识、文学知识、社会学知识等。

1. 法律知识

自由的社会其实也是法制的社会，市场经济也是法制经济，创业者及其所创办的企业，都存在于日趋法制化的社会里。如果创业者不懂必要的法律知识，就会像不懂得交通法规的驾驶员一样，四处开车乱撞，红灯不停，绿灯不行，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

即使没有发生伤人之类的情况，也要被批评、罚款、吊销执照、剥夺自由开车的权利。真到那一天，不仅创业者很惨，其所经营的企业也必将受到影响。

因此，创业者必须十分关心法律的颁布情况，对有关法律必须认真学习，并把重要的条款牢记在心。知道哪些方面有哪些法律规定，哪些法律对企业的生产经营有用，生产经营活动能得到哪些法律的保护等。

创业者需要了解的法律有《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国商业银行法》《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《商品质量法》《中华人民共和国劳动法》《知识产权法》等。

这些法律法规与创业者的职业活动密切相关，创业者应认真学习，不过不必达到律师那样的熟悉程度。

2. 文学知识

文学知识直接关系到创业者的读写能力，甚至连个人情操的陶冶也离不开文学，可谓“基础之基础”。

3. 数学知识

数学知识对于创业者而言也很重要。数学是门涉及各学科的科学，凡事只是定性论断，未免欠缺说服力。数理统计能正确反映事物的规律性，在当今时代，没有一点数理统计知识是不能成功创业的。

列宁曾经说过：“统计是认识社会的有力工具。”因此对创业者来说，学点数理统计知识很必要。当然，拿数学家的标准来要求自己，对于创业者显然没有必要也不现实，还是老话，创业者只需做个“外行”数学家就可以了。

4. 历史知识

熟读历史，有助于创业者谈古论今、以史为鉴，有助于事业的发展，同时也有利于个人素养的提高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 社会学知识

企业就如一个小社会，创业者管理一个企业就好像在管理一个小社会，完全可以从社会学中获取一些教益。不过，还是那句话，对于这些基本知识，创业者只需有必要的理解和掌握即可，能触类旁通、灵活运用就好，不要求成为各方面的专家。有时，创业者要善做“外行”，有必要时，要学会向该方面的“内行”请教。



创业贴心小提示

作为创业者，首先要对本行业有较深的造诣，然后还要学习比较广博的知识，这样才能富有预见力和应变力。一些创业者之所以能在大家不以为然的事物中开拓新意和新路，就是因为平时对基本知识的积累和融会贯通，这是一个长期的、潜移默化的过程。

要学习商业知识和行业经验

市场调查、资金预算、经营地点选择等都是创业准备时的硬件，真正活的东西是人的思维。在知识经济时代，你必须具备足够多的商业知识，才能更好地投入创业中去。所以，创业者应该时刻注意学习和积累商业知识。

1. 向过去或现在的老板学习

曾经做过或正在做你老板的人肯定在创业这条道路上比你先行一步，所以他所积累的行业经验值得你去学习、借鉴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 与商界人士广泛交流

三人行必有我师。在我们身边就生活着许多创业成功的人，他们的身上具备我们所要学习的长处，要创业的人更是要虚心学习。如果他人具有你所欠缺的创业经验，你不妨主动邀约对方，多争取机会与他们接触，尤其是那些创业成功的“过来人”，汲取他们的方法与心得，你的进步将会非常快。商业活动无处不在。你也可以在你生活的周围，找有创业经验的亲朋好友交流。在他们那里，你将得到最直接的创业技巧与经验，更多的时候这比看书的收获要多。你甚至还可以通过电子邮件和电话拜访你崇拜的商界人士，或咨询与你的创业项目有密切联系的商业团体，你的谦逊总会得到他们的支持。

3. 向环境学习

积累经验有两个主要条件：一是选择一个合适的行业，二是时刻保持学习的心态。既然打算个人创业，那么自然要进行商业营运与管理方面的系统学习，你可以选择一个具备这种条件的环境，如小型商贸公司、经销商、大型企业的分支机构等来积累经验，这些单位组织架构小，却功能齐全，很适合新人进行商业的初步接触与学习。

4. 通过多媒体资讯学习

一是纸质媒体，人才类、经济类媒体是首要选择。例如，比较专业的《21世纪人才报》《21世纪经济报道》《IT经理人世界》等。

二是网络媒体，管理类、人才类、专业创业类网站是必要的选择。例如，中国营销传播网、中华英才网、闯夜人论坛、中华创业网等。此外，从各地创业中心、创新服务中心、大学生科技园、留学生创业园、科技信息中心、知名的民营企业的网站等都可以学到创业知识。

5. 从创业实践中汲取经验

真正的创业实践开始于创业意识萌发之时。创业实践是学习创业知识的最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好途径。

间接的创业实践学习主要可借助一些高校举办的某些课程的角色性、情景性模拟参与来完成。例如，积极参加校内外举办的各类大学生创业大赛、工业设计大赛等，对知名企业家成长经历、知名企业经营案例开展系统研究等也属间接学习的范畴。

直接的创业实践学习主要可通过兼职打工、试办公司、试申请专利、试办著作权登记、试办商标申请等来完成；也可通过举办创意项目活动、创建电子商务网站、谋划书刊出版事宜等多种方式来完成。

总体来说，创业经验广泛存在于我们的学习、生活的视野之中，只要善于学习，总能找到施展才华的途径。善于学习和总结永远是赢者的座右铭。



创业贴心小提示

在知识经济时代，你必须具备足够多的行业经验，才能更好地投入创业中去。所以，创业者应该在生活中时刻注意学习和积累行业经验。

积聚你的人脉资源

当今社会已不再是单枪匹马闯天下的时代。现在资讯发达、竞争激烈，社会分工越来越细，人们必须在合作中求生存。个人的能力是有限的，一个人即使再有能力，其力量也不过如大海里的一滴水，无论何时都是集体的力量大于个人，做生意更是如此。

“做生意，就是在做人脉。”这句商界名言一点也不夸张，我们仔细看那些成功人士，他们的成功有着惊人的相似之处，那就是都具有良好的人脉。俗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话说，在家靠父母，出门靠朋友。我们在社会上打拼、开拓事业更离不开别人的支持，“人脉”是事业成功的关键。

中国自古以来提倡先交朋友再做生意。人们在创业之前可以先建立自己的人脉网。生意场犹如一张蜘蛛网，朋友多，在生意场上才能获得最新的信息，才能左右逢源。

在好莱坞有一句很流行的话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”做生意也是如此，当你还是学生时，可以凭着勤奋好学、吃苦耐劳而拥有机会，而作为已经工作几年的白领，绝不可能像刚毕业那会儿靠加班熬夜来获得成功。几年的工作历练下来，你对工作已经驾轻就熟，更多的机会是来自于自己培养起来的人脉。这些人脉在平时工作中可以为你介绍资源，开拓业务；在你创业时也可以派上用场，适当出手就可帮你一把。当你开始创业时，亲朋好友、贤内助更是可遇而不可求。

可以说，人脉在手，天下就没有难做的生意。那么，创业者该怎样开拓人脉呢?

1. 努力扩大自己的社交圈

即将创业者或兼职创业者在职场上要与上司处理好关系，稳定自己的工作;在自己的生意场上，要多参加生意圈子的活动。生意圈子包括朋友之间、同行之间甚至亲戚朋友之间的聚会。

交朋友的方式有很多，首先可以从自己身边的人开始，如你身边的亲人、同学或者同事。他们的工作可能和你毫不相关，但他们都有一批朋友，你可以通过他们去结识。

另外，各种同学聚会是一次快速建立人脉的机会。俗话说，扛过枪、同过窗，感情就是不一般。提起同学，都会勾起很多美好的回忆，青春时期的校园生活能成为你们聊之不尽的话题，以前并不怎么熟悉的同学也能很快成为亲密好友，同学间互相帮忙更是自然的事情。充分利用同学这条人脉，对你的事业很有帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在日常生活交往中，你要充分利用与人合作的机会，不要以为与人合作纯粹是利益关系，其实与人合作的过程也是交友的过程，也为扩大社交范围提供了良好的机遇，因为共同的事业是寻觅知心朋友的前提条件。

与朋友时常联络感情。你自己的客户，向你咨询过的人，其实都是你潜在的生意朋友，关键是你如何建立和维护这种感情。如果你们曾经有过联系，可以通过电话、邮件、短信等方式主动问候，感情通常就在于平时积累，小小的问候可能就是感情的催化剂。这些朋友关系平时若用心维护，可助你在商场中纵横自如。

2. 管理人脉就是管理生意

如何管理人脉呢？许多人认为通讯录就是自己的人脉，但是很多人只是把它当成一个普通的电话号码本，根本没起到应有的作用。在这里介绍两种最有效的人脉管理法。

（1）描绘人脉地图。买一张中国地图（如果是做海外生意，就买张世界地图），在有朋友的城市做一个标记，重要人物所在的城市就用特殊符号标出。这样，自己的人脉在全国的分布情况就一目了然了。

（2）建立行业人脉。买一个本子，或者在电脑上建立一个文档，将各个行业分类列出。

在每个行业标明所有的人际关系情况，没有的就空着，等待自己去完善，这样你会知道自己的人脉建设中有哪些不足。

管理人脉还需要在人物后面注上联系频率，要经常联系，才能保持朋友之间的关系。



创业贴心小提示

“做生意，就是在做人脉。”是的，当今社会是合作的社会，具有良好的人脉已经成为成功商人的一个标志。所以，创业者要想创业成功，也要获得别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的支持，积聚丰富的人脉资源。

如何得到亲朋的支持

事实上，创业并不是创业者一个人的事情，而是创业者一家人的事情，甚至是创业者整个朋友圈的事情，所以在创业过程中，一定要取得家人和朋友的支持。因为你的创业必将影响到他们的生活，假如他们不支持的话，创业者也是孤掌难鸣，坚持不了多久就会放弃。

小赵大学刚毕业，想自己做点事情，而就在他需要家人给予支持的时候，家人却说："你自己有什么本事？"这使得小赵很受打击。最终他只好去人才市场找工作。

如果创业的时候能取得家人和朋友的支持，你就会轻松很多。而刘峰就是这样的幸运儿。刘峰从动画与网页制作专业毕业后，为了实现做动画的梦想，他决定自己去创业。于是，他租了一间房子作为办公室，创办了焰舞影视动画制作公司。

在那个时候，他所在城市的动画市场还是一片空白，几乎没有专业公司。他的公司开张半年后，还是接不到业务，两个合伙人先后离开，带走了部分创业资金，加上房租等的支出，他急得焦头烂额。

在这时候，幸好有家人"雪中送炭"，他们前后三次共寄来 2 万元。第一次的 7000 元，刘峰用于 4 个月的生活费；接下来的 4000 元，用于公司的各项开支；3 个月后的 9000 元，他给员工发了工资。最终，在家人的大力支持下，王峰的公司渡过了困难期，慢慢走上了正常的发展轨道。

"我有一个和谐美满的家，感谢父母支持，现在我可以'断奶'了。"刘峰说，他为了兴趣而创业，在创业最艰难的时候，是父母给予了他很多鼓励

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和支持。从这里可以看出，家人和朋友的支持对一个创业者是多么重要。

但是，也有许多创业者的家人出于某种原因不支持自己的亲人创业。这时候该怎么办呢？如何才能取得家人的支持呢？

确实，家人的支持对于我们的创业之途会有决定性的影响。因此，比起硬着头皮先斩后奏，留下一连串后遗症甚至到最后还要影响和家人感情的做法，细致而耐心地去跟家人沟通则是个理想的方法。家人的反对，一般是怕创业者把钱赔光，没有时间照顾老人、孩子，弄坏了身体等。这时的创业者们应该收集好自己所要创行业的资料，备好创业计划书，并用渐进的方式展开“游说”大计。通过与家人理性反复的沟通，详细说明创业的方案，勾勒出未来的场景，并强调他们的支持对我们所产生的巨大作用，如此一来，一般情况下家人都会支持我们创业的。

可以把家人的疑虑当作自己创业的第一次修炼。创业者还可以用与家人的沟通所激荡出来的火花来完善自己的创业计划。

创业者取得了亲朋的支持，再“顺便”向他们借点钱就比较容易了，亲朋好友虽然不会像专业投资人那样，让你出具商业模式和财务信息等，但是，他们还是希望能够看到一些确凿的东西，因此，创业者在向自己的亲人或朋友借钱的时候，仍然需要考虑几个环节：

（1）信心百倍，毕恭毕敬。没有什么比消极傲慢的态度更能扼杀大伙的信心了，大家愿意借钱给你，自然是希望获得成功，没人喜欢垂头丧气的家伙。

（2）认真，真诚。创业者要让投资者认为你这个项目是经过深思熟虑得来的，有创业的想法很久了，而不是突然想到的，这样才能得到他们的尊重，不会认为你是闹着玩，从而将钱借给你。

（3）言辞谨慎。尽管面对的是亲朋好友，但是你的言辞依然要谨慎，如果你逢人就说我要借钱，那么恐怕你会很难筹到资金。把要讲的话放到最后，层层递进，这样将你的成功概率大增。

（4）逐步借款。一般说来，你需要 10 万，但是通常创业者找不到一位愿意出这么多钱的人。所以，除了分头借钱外，最好是给自己设置一个期限，等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

取得了相应的成果后，再寻求进一步的投资。

（5）丑话说在前头。好话坏话都在事前说清楚，毕竟创业都存在风险，都有可能失败，万一失败后一时还不了钱，也不至于让双方产生矛盾，同时也是体现自己的坦率。



创业贴心小提示

世界上只有家人能在你获得成功时给予衷心的祝福，所以在你决定创业之时，首先要做的就是和家人彻底沟通，取得家人的支持，让自己没有后顾之忧。

小微企业获得银行贷款的技巧

眼下，中小企业贷款困难已是一个不争的事实，就算是一个好的投资项目，银行也不一定会予以照顾，在机会均等和其他条件相同的情况下，借款技巧在中小企业融资中便显得很重要了。借款技巧主要有以下几种：

1. 建立良好的银企关系

良好的银企关系对于企业顺利融资至关重要。首先，办理各项相关业务最好认准一家银行，尽量避免在多家银行开立账户。很多创业者误认为在多家银行开立账户可以方便将来借款，其实这样反而会让企业浪费更多成本，又不利于放贷银行了解企业的资金状况。最好的方法就是认准一家你满意又方便的银行，这样便于集中资金和结算，既提高了对银行的贡献率，又有利于让银行了解你，对你知根知底并且能够看到你的生意的红火。这样才真正有利于将来的贷款。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其次，中小企业要积极配合银行的相关工作，银行通常会有非常严谨的贷款流程，一项贷款要经过客户经理、风险经理、评审经理到后台监控等层层把关。

最后，还要注意正确处理与银行重要人员的关系。一些创业者误以为贷款只要搞定银行行长就可以一劳永逸了，其实随着银行体系的逐步完善，金融监管力度增大，全面强化信贷追究责任制，实行审贷分离集体作决策，从而降低信贷风险。所以，创业者在贷款时与银行工作人员打交道要正确面对这一问题。最重要的还是要完善和优化自身的贷款条件，并树立银行对公司的良好印象。

2. 找艘大船好破浪

小企业贷款难一般是因为其难以通过银行的评级体系，因此难以获得传统的贷款。但在目前竞争激烈的情况下，各银行瞄准“大企业的上下游购销关系和资金链关系”上的小企业，推出了一系列措施，小企业可以选择和利用这个机会。

据了解，目前很多银行常采用的开拓小企业贷款的方法是对大企业的产业链融资。银行通常比较偏好和大企业有着良好而稳定合作关系的小企业。开展此类业务的银行一般都和大企业有着长期的合作关系。与大企业为伍，背靠大树好乘凉，小企业可以超越银行的信用评级。

比如，对为大中型企业配套或服务的小企业，只要提供合法、有效、易变现的担保，可不受信用等级限制办理融资业务；对代理大中型企业出口业务的小型专业外贸公司，在占用被代理企业授信额度的情况下，可不受信用等级限制办理国际贸易融资业务等。

3. 树立良好的企业信誉形象

银行所销售的金融产品，与其他商品相比更加复杂。一般性的商品卖出去就大功告成了，而银行这一卖家却必须记住企业这一买家，因为贷出去的钱还必须要收回来。银行为了控制风险，需要通过各种途径来了解企业的实际状况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个拥有好的信誉和形象的企业，才能真正被银行所信任。而弄虚作假则必将丧失银行对该公司的好感，也无法成功得到贷款。

通常，银行要从四个方面来考察企业的信用度。第一是银行信用，看企业在现金结算业务中是否发生过违反结算纪律、退票、票据无法兑现和罚款等不良记录，在往期的银行借款中有无逾期贷款或欠息等无力偿债现象。第二是商业信用，主要是看该企业在合同履行、应付账款债务清偿上是否不失信。第三是财务信用，要求企业会计结算和报表真实可信，无弄虚作假行为。第四是纳税信用，企业按时交税，无偷税漏税的不良记录等。因此，创业者从以上四个方面把好关，就可以树立起良好的企业信誉形象。

4. 选择合适的贷款时机

要注意既有利于保证中小企业所需要的资金及时到位，又便于银行调剂安排信贷资金调度、信贷规模。一般来说，中小企业如要申请较大金额的贷款，不宜安排在年末和每季季末。

5. 利用银行的动产抵押业务

在向银行申请贷款时，不少小企业都会遇到担保物无法满足银行要求，从而融资失败的经验。在目前的各大银行对小企业贷款热潮中，不少银行正在拓宽担保渠道：中小企业可以利用应收账款、存货甚至货物合同等动产与银行进行融资谈判。

目前很多银行都推出了保理业务，譬如某企业有一笔1000万元的应收账款，就可以此作为抵押向银行融资。按照应收账款的质量，企业通常能得到一定比例的资金。企业付出的成本为同期贷款利息，不过通常会有上下10%的浮动。

6. 优化自己的贷款方案

创业者在进行融资之前，还要打好自己的如意算盘，优化自己的融资方案。其中有三点最为需要注意：第一是选择银行要货比三家。现今金融市场上银行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之间的竞争也是非常激烈的，为了提高自身的竞争力，他们都会各自按照国家规定的贷款利率范围进行放贷利率的调整。创业者在融资之前应该多方面搜罗信息，进行对比，选择相对利率较低的银行去贷款。第二是融资规模设定要合理。创业者贷款，确定好融资规模很关键，贷款资金不足会制约企业的发展，而贷款资金太多会增加融资成本不说，还会造成多余资金的闲置浪费。创业者应通过各种科学手段来合理设定融资规模。第三是融资期限设定要合理。企业贷款用款的时间有长有短，合理制定融资期限可以避免多掏更多利息。创业者应根据资金用途和风险偏好来制定合理的融资期限。

在中国航运史上，香港船王包玉刚就是“借钱买船”发家的。他开始创业的时候，就是向朋友借的钱。他借钱先买了一条破船，然后用这条船去银行抵押贷款，贷来了款，再买第二条船。然后再用第二条船作抵押去买第三条船。他就是采取这种“抵押贷款”的办法滚动发展起来的。

有一次，包玉刚两手空空，竟让著名的汇丰银行为他买来了一艘崭新的轮船。他是怎样操作的呢？我们来听听他的说法。他跑到银行，找到信贷部主任，说：“主任，我在日本订购了一艘新船，价格是100万，同时，我又在日本的一家货运公司签订了一份租船协议，每年租金是75万元。我想请贵行支持一下，能不能给我贷款？”

信贷部主任说：“你这个点子不错，但你要有担保。”包玉刚说：“可以，我用信用状担保。”什么是信用状？就是“货运公司”从银行开出的信用证明。很快，包玉刚到日本拿来了信用状，银行就同意了给他贷款。你看，船都没有造，钱就给他了。

另外，还要详读贷款资料。贷款前，创业者可先向银行索取空白申请书，详细阅读，事先了解和及早备妥相关文件。与银行接触时，必须充分了解金融市场形势，显现专业知识，并明确告知借款用途，以取得银行的信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

接受存款、发放贷款是银行的两大业务板块，面对形形色色的贷款申请者，银行并不是都会答应放款的，所以创业者要掌握相应技巧，获得银行的信任，才能获得贷款，促进创业成功。

初次创业应注意的事项

很多有抱负的年轻人都希望通过自己创业，获得人生事业的成功，但是创业成功者毕竟是少数，据统计，每年新创办的企业中，至少有 50% 在半年之内倒闭。倒闭的一个重要原因就是忽视了创业初期应该注意的各种事项。因此，准备创业的你一定要了解和注意以下事项。

1. 百分百全心投入

创业一定要百分百全心投入，要具备创业“四本”。所谓创业“四本”，是指本人、本钱、本事、本行。“本人”就是创业者一定要亲身参与，最好是全程参与、心无旁骛；“本钱”是指创业者的两项本钱，即金钱与健康的身体；“本事”即创业所需的技术、专业能力与经验，也就是创业者本身的本领、才能；而“本行”，是指创业者最好在熟悉的领域，也就是自己的老本行中创业。这“四本”，也就是创业者必须全心投入的四个要件。如果创业者只是抱着试试的态度去创业，要想尝到成功的滋味，则是难上加难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 步步为营

步步为营是指创业者必须由小而大、循序渐进地经营所创立的企业。事实上，有些创业者好大喜功，喜欢打肿脸充胖子，在许多条件不足的情况下，出大手笔充大场面来创业，结果弄得天天入不敷出，很狼狈。其实，有几分力量就做几分事情，创业者千万不要妄想一飞冲天，尤其不要过分相信运气。因此，对创业初期的人而言，应该保守经营才是，按部就班，由小企业慢慢发展成大企业，这才是稳健的创业原则。

3. 量入为出

在创业维艰的阶段，特别是创业初期，创业者对每一分钱的支出与进账都必须仔仔细细地掌握，量入为出，因为创业并不是一件很容易的事。如果创业者本身嗜奢成性，喜欢大笔挥霍金钱，而事业营运又并不如预期的话，则资金必定会窘迫，甚至出现血本无归的局面。因此，创业者必须谨守量入为出的原则，有效运用每一分钱，甚至锱铢必较。避免浪费，涓滴也可成为大海，秉持此观念，就能实现创业致富、小钱变大钱的设想。

4. 出奇制胜

在创业的过程中，如果你和别人比较起来没有什么特别，那就没戏唱了。“戏法人人会变，各有巧妙不同”。在这里，出奇制胜的“奇”并不是要哗众取宠，做出一些荒诞不经的举动，而是指在观念上、营销上、服务上要显出与众不同的地方。

5. 量力而行

一定要根据实际情况，特别是根据自己现有的财力来确定投资额，切不可轻易“孤注一掷”。如果脱离自己的实际能力去“赌一把”，即使是你特别看好的项目，同样会存在巨大风险。只不过这种风险一时不容易被你识破或者还没有露出破绽罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 由小及大

俗话说“勿以善小而不为”，做生意也是如此。不要拒绝小生意，因为大生意是由小生意积累起来的。特别是对于初涉商海的人来说，尤其需要从小生意中积累经商经验，为以后的大生意打下良好的基础。

更不要说涓涓细流汇成江海的“大道理”了。古今中外的许多大老板都是“积少成多”“集腋成裘”方面的典范。

7. 货款两清

做生意最忌讳客户欠款，甚至忌讳别人向你借款。特别是现在社会上各种各样的骗术实在太多，耍赖的单位和个人也是层出不穷。

对于初涉商海的创业者来说，切记一手交钱、一手交货，为此宁可少赚一些也在所不惜。防止上当受骗的最大秘诀就是两个字：不贪。

8. 信息要灵通

现在已经是信息社会了，信息与生意之间的关系十分密切。所以，千万不要“两耳不闻窗外事”，因为太多太多的生意和机遇都是因为获得信息比别人早半拍而成功的。

要注意的是，信息的生命是真实，只有真实的信息才有实际价值。道听途说、似是而非的信息，不但无益而且有害。

以上这些都是创业初期要注意的，创业者只有把握住创业的方向，才能逐步走上创业的成功之路。



创业贴心小提示

在创业过程中，创业者要汲取一些先辈们的创业经验，少走一些弯路，在接下来的创业路上才能得心应手，快速发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

选择创业的途径和方式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进行网络创业

随着网络的发展，网络经济已经过“泡沫时代”而渐渐奔向它明媚的春天。如果你清楚地看到网络赚钱的潜在市场，如果你想实现创业梦想而又缺乏资金的话，网络创业将是一种选择方案。

有人说：对网络经济来讲，创新似乎成了它可以如此不断膨胀并且持续繁荣的唯一原动力，而且，好像在互联网上谁合理运用了这个动力，谁就会成为财富的聚集地。当然，这种“金字塔尖上”的人和企业总是凤毛麟角，并且在他们之中，爬上塔尖和跌下塔尖的频率始终是以“天”而不是以“年”来计算的。作为创业者，要想爬上网络经济的塔尖，获得成功，首先要做的就是了解网络创业的优势和技巧以及未来的发展方向。

1. 网络创业的优势

（1）成本低。网上开店建店成本几乎为零，而且无所谓存货。如果不是开展很大的项目，起初所需要的资金并不是很多，也许一台电脑＋ ADSL ＋虚拟主机＋一间小屋＋你，就可以开始了。

（2）人员组成简单。创业者初期都是白手起家，一个人就可以包揽所有职务。因为在初期基本上一个人就可以应付过来，不需要再为员工费用担心。

（3）开展费用小。可以说只要有一条宽带，就解决了网络通信的大部分问题，可以节省很多电话费。同时也不需要去租门面房，去付昂贵的房租。在创业初期，没正式注册公司之前，不必为一大堆零碎的收费、税务而烦恼。

（4）营销时间不受限制。网上商店延长了商店的营业时间，一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，消费者可以在任何时间登录、购物，无须专人值班看店，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都可照常营业。这节省了人力方面的投资，不用雇用帮手，店主完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条，也避免了因为来不及照看而带来的损失。交易时间上的全天性和全年性使得交易成功的机会大大提高。

（5）销售规模不受限制。网上商店不受店面空间的限制，只要投资者愿意，可以摆上成千上万种商品，可以拥有百货大楼那么大的店面。

（6）不受地理位置影响。网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者，这个潜在市场是单个商店甚至是大型商场都无法相提并论的。只要商品有特色，经营得法，网上商店每天将带来成千上万的客流量，大大增加销售收入。

2. 网络创业的技巧

在网上创业会涉及哪些方面的问题，需要掌握哪些技巧呢?

（1）确定恰当的营业范围。营业范围的确定，主要应综合考虑发挥自己的资源优势、特长，切忌盲目模仿。如果已经有成熟的产品、外加可观的市场需求，已经有了独特的资源可以利用，就只剩下如何来营销了。如果企业既有的产品或市场成问题，想借上网之机重做调整，或者是个人、有志于利用互联网提供的创业便利成为网络时代的新型企业家，那么就得仔细考虑这个问题。

（2）制订开业计划。创业的目标是成功而不是失败，所以每次尝试你都得想方设法将风险尽量降到最低。所以需要花足够的时间来研究论证，制订稳妥的开业计划。

（3）将重点放在营销上。你需要认真考虑一些事项：明了创业的意图、网上营销的意图；确定经营的产品（或服务），找到自己不同于别人的独特“卖点”；建立良好的信誉等。

（4）定期向顾客“问候”。通过电子邮件，定期向顾客传送免费新闻资料。在信息时代，顾客能获取的信息越来越多，而注意力资源是有限的，所以要想办法提供对顾客的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力资源，并达成你的销售目标。

（5）建立万维网站。如果业务属于全国性或者国际性的，这一点是非常必

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要的。这样可以一天24小时向潜在顾客推广产品或服务。

（6）关注新的动向和机会。随时了解产品生产或服务中是否有更快、更好或更便宜的法子，对网络的更新有很大的帮助。

（7）压缩经常性开支。再好的生意，如果成本高昂，又缺乏营销策略，最后也会走向失败。

（8）要有信心并不断充电。参加培训班或讲座，阅读有关书籍，努力提高经商技巧。对自己的事业充满信心，有激情和献身精神。

（9）建立良好的信誉。同自己喜欢和信任的人做生意，建立良好的信誉非常重要，因为坑蒙拐骗市场会越来越少。

3. 正确把握网络创业的方向

随着网上创业人数的不断增加，更加坚定了许多想加入电子商务行列的人们的信心。有了方便的交易平台、安全的交易手段，经营什么就是最主要的问题了。

在考虑经营什么的时候，最好依自己的兴趣和能力来定，尽量回避自己不熟悉、不擅长的领域。同时需要确定目标客户在哪里。

现在主流网民呈现两方面的特征：一是以游戏为主要上网目的的学生群体；二是以网络信息查询、交易为主要目的的上班族。

无论针对哪一类型的群体，如果能寻找到切合时尚又独特的商品，总是会受到欢迎的。此外，商品的价格也是一个需要明确的因素。网上交易覆盖的地域范围广，一些体积较大、较重而又价格偏低的商品是不适合网上销售的。

那么，如今网上创业经营什么最受人们欢迎呢?

（1）珠宝类。水晶一直是网上交易最为活跃的分类之一，流行饰品的新宠水晶和个性化的吊坠受到买家的青睐。银器和玉器也是销售的热门。

（2）数码产品类。数码相机是一个很热门的话题，可拍照和摄像的手机也是时尚的焦点，价格适中、功能兼备，具有彩屏、和弦功能的手机仍有众多购买者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）礼品居家用品类。如今人们送礼越来越偏向于品位与个性。床上用品的热销说明了网络购物的另一大特点——实用。居家装饰或素雅、或卡通、或时尚，能看出主人的品味和心态。

（4）收藏类。各类收藏品将会是消费者一个长期的选择。

（5）健身器材类。对于上班族来说，健身日益成为他们关注的话题。

（6）书籍类。网上购书已经成为一些消费者日常购书的主要渠道。

网上店铺的利润有很大一部分是因为成本较低。如果你能够掌握物美价廉的货源，也就掌握了电子商务经营的关键。

总而言之，创业者要会用自己独到的眼光来观察网络，寻找新的赢利点。如果总是跟在别人的后面走，那么你得到的将永远是前面的人挑剩下的赝品。如果我们能学会成功者判断问题的思维方法和技巧，那么我们得到的将会更多。



创业贴心小提示

网络是虚拟的，是深奥的，创业者只有用独到的眼光来观察它，寻找新的赢利点，才能给事业带来不竭的动力，才能得到更多的回报。总是跟在别人后面走路的人，得到的将永远是前面的人挑剩下的赝品。

加盟连锁创业

当今社会，加盟创业渐渐成为一种潮流，越来越多的人加入其中。加盟连锁创业的最大优势在于可以利用已有品牌、规范的运营模式、健全的市场机制等一系列有利因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 怎样选择加盟企业

虽然加盟创业有许多有利的因素，但是如何选择加盟企业，是一个需要加盟者深思熟虑的问题。

（1）选对行业，找准品牌。选择一个在当地有发展前途的行业。要从实际入手，看看自己是否对这个行业感兴趣，还要在选择的行业里看要加盟的品牌其品牌度是否高，品牌信用是否牢靠。最好挑选一些有一定知名度的品牌加盟，以便于在当地开展业务。在选择品牌的时候还要根据自己的实际能力，既不要一味追求名牌，也不要找一点儿名气也没有的牌子。

如果一个品牌在三至五年内发展超过 50 家店铺，即证明是成熟的品牌。如果在短时期（一年左右）发展超过 30 家店铺，而总部发展不到两年，证明该品牌正在盲目进行品牌导入。因为这样的加盟企业往往控制力比较差，盲目扩张后往往因难以承受整个体系的管理而崩溃，加盟企业则经常会卷款逃跑。

（2）直营店数量及业绩。要看看企业的直营店数量以及经营业绩。一般来说，从直营店的数量可以看出这个项目是否真正有市场前景，也比较容易考察出它真正的赢利情况。

（3）是否具备完善的加盟机制。成熟的加盟企业会有一套针对加盟商的完善的加盟机制，但是在操作过程中，有很多并不成熟的加盟企业会通过克隆别人的加盟机制来给自己树立形象，所以加盟者应当特别注意。

（4）是否具有健全的培训体系。加盟企业应该提供健全的管理、营销等技术与行业知识的专业培训，同时要对加盟者提供后续的技术指导和培训服务，这样才有利于加盟者更好地以加盟企业的统一质量标准来持续运作。对于没有完善的培训体系的加盟企业加盟者需要特别注意。

（5）实地考察。除了要考察加盟企业自己的直营店外，还应多考察几家加盟店，看看加盟店是否通过加盟受益赢利。同时也要考察加盟企业的总部和资信，加盟企业是否有实力做连锁经营，经营业绩是否良好。

（6）仔细了解合同文本。很多不法加盟企业利用加盟者对合同的所有条款不认真查看，利用合同设置陷阱，让很多加盟者上当受骗，最后无法通过法律

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

途径打赢官司，所以仔细了解合同文本大有必要。

2. 哪些企业不宜加盟

并不是所有的加盟企业都能够赚大钱，有时加盟企业为了吸引创业者加盟，会把投资回报率说得很高，这时创业者要有清醒的认识，不能急功近利和幻想，不要掉入加盟的陷阱。

哪些企业是不适合加盟的企业呢？

（1）加盟总部经营能力欠佳。连锁加盟的总部需要具备的能力相当多，包括商品的开发与管理、商圈经营、行销与广告宣传活动、人员招募与管理、财务规划与运作等。有许多连锁企业总部的负责人并不具备连锁经营管理能力，只是因为开了一两家生意很好的店，遇到许多人想要加盟开分店，于是就草率地成立了一个加盟总部。有些总部甚至没有开设直营店，根本不具备经营管理能力，自然也就不能协助加盟创业者妥善地长期经营了。

（2）行业本身没有前途。如果这个行业属于民生必需而非一时流行，且处在成长期，表示目前的竞争对手还没有太多，未来整个市场的成长空间很大，趁早投入，获利的空间比较大，赚钱的概率就高。否则的话，如果该行业是夕阳行业，正在逐渐萎缩，就要注意谨慎入行。

（3）加盟总部过于强势。有些强有力的加盟总部，在后勤支持、财务结构、行销活动方面都能给予加盟店实质性的帮助，但是凌驾于加盟店主之上，对于加盟店主动辄刁难、罚款，甚至威胁解约。还未签下加盟合约时，总部业务人员一副殷勤和善的态度，可是签约之后却是另一副盛气凌人的样子。有些强势总部在加盟合约上的限制条款相当多，而且单方面倾向对总部有利、对加盟者并不公平的合约，甚至有些条文是违法的。所以加盟者要在签约之前多走访几家加盟店拜访请教，了解总部在签约之后的服务和总部人员的心态。

（4）总部财务结构不健全。许多成立一两年的加盟总部财力单薄，资金压力大，所以要求加盟店提供的履约保证是现金。加盟者最好选择以不动产抵押设定的方式提供履约保证，尽量避免采用现金方式。如果总部一直在更换供货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂商，而且越换越小、品质也越差，除了是总部的商品采购管理机能有问题外，最可能的因素就是总部无法正常支付货款，而使得厂商停止供货。对比加盟创业者一定要提高警觉。

（5）总部获利计算模式有问题。许多加盟总部提供的参考门市获利计算模式只有一种呆板制式的算法，不能针对不同的经营规模、不同的商圈环境提供不同门市的可能赢收评估。总部通常为了简化计算公式，并未将实际营运时所发生的开办费用、租押金、营运周转金列入公式中计算，这会使得加盟创业者低估总投资额。

正确的经营观念是必须将收入低估、费用高估、准备预留半年的营运周转金，并都列入营运计划的资金流量计算当中。因此在与加盟总部洽谈时，要将这些一定会发生的费用了解清楚。

（6）商品不满足消费者需求。加盟总部不具备商品开发的应变能力，当现有的商品组合走到衰退期，不能满足消费者求新求变的需求，不能赢过竞争者的发展脚步时，这个品牌就会下降，连锁门市的生意就会变得比较差。

总体来说，以加盟方式创业的成功概率会比自行创业方式来得高，但是也存在许多风险。而且目前对连锁加盟事业没有一套完整的规则，再加上来自市场的因素、加盟总部的因素、个人的因素，虽然存在着商机与希望，但也有陷阱与纠纷，这就需要创业者在加盟之前充分考虑各种因素。



创业贴心小提示

加盟连锁创业可以直接利用加盟品牌的品牌优势、运营模式优势以及健全的市场机制等一系列有利因素。所以用这种方式来创业，成功的概率相对较高，但是也存在许多风险。这就需要创业者在加盟之前充分考虑各种因素，而不可盲目行事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

边打工边创业

对于那些有着几年工作经历的上班族来说，往往怀有这样的矛盾心理：虽然收入稳定，不用承担风险，但是工资太少，不能满足自己日益增长的欲望。所以，兼职创业便成了他们最佳的选择。

1. 兼职创业需要注意的事项

对于上班族来说，兼职创业，无须放弃本职工作，又能充分利用在工作中积累的商业资源和人脉关系，既可实现鱼和熊掌兼得的梦想，而且进退自如，大大减少了创业风险。

但是在兼职创业时，一定要做好以下几项工作：

（1）不要把兼职创业看成是业余爱好。如果你希望它能给你带来利润的话，你就必须舍得时间和本钱。

（2）虽然是兼职，也应该像全职一样尽心尽力地筹划兼职创业的前期工作。前期工作做不好，对创业有很大的负面影响。

（3）在做兼职的同时，不应该忽视全职的责任。

（4）当你被本职工作和兼职创业两副重担压得喘不过气的时候，不要气馁。要记住很多人都是这么走过来的，大部分成功故事的背后都有这样的艰辛。

（5）最好选择从那些对时间要求相对有弹性，无论白天晚上都可以完成的行当入手。

除了以上需要注意的，还需要做好一切与创业有关的事项，比如要有良好的人脉资源，这样既可以帮助你拓展业务，也可以在工作繁忙的时候找到合适的帮手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 走出兼职创业的误区

创业并没有想象中那么容易，兼职创业有时比独立创业更复杂。首先，一个人的时间和精力是有限的，既要做好本职工作，又要操心创业项目的经营管理，比起单纯的打工的生活肯定会更累。

另外，兼职创业也需要应对许多复杂的问题，筹集资金、制订营销计划，都要自己动手，因此，创业者在开始创业前应认清自己的优势、劣势，评估创业成功的可能性，经过慎重调查和思考再作出决定。

兼职创业，“新手”一般会陷入以下几个误区：

（1）选择创业项目过于草率。很多人都习惯性地从个人喜好出发，往往主观地认为自己喜欢的产品消费者也一定喜欢，前期缺乏对市场的准确调查和理性分析。另外，对项目发展前景过于乐观，对销量及利润率预估偏高，而对自身的营运能力、后续资金的投入、投资风险等因素估计不足。

（2）成本核算不科学。首次创业缺乏经验，容易将成本核算简单化。一是对成本的理解发生偏差，以为成本就是公司的租金、员工的工资及产品的进货成本；二是许多隐性成本可能没有计算在内，导致实际赢利状况与预期相差过大，推广计划中投入产出不合理等负面问题。

（3）资金安排不合理。现有资金分配不够合理，缺乏资金整体使用规划，后续资金供应链考虑不够充分，缺乏资金的后续支持。由于资金调配原因，许多企业经常出现资金占压严重的情况，资金运作捉襟见肘，很快陷入困境。

（4）管理方式单一。管理方式不仅仅是内部的营运管理，而且涉及客户管理、员工管理和激励机制等方面。因为缺乏经验，许多创业者都容易从惯常思维出发，依照自己的性情来做事，于是出现了许多问题。

（5）利益冲突较大。大多数兼职创业者从事的是与自己目前的工作相关的行业，有可能涉及不正当使用目前工作单位资源的问题。这种利益冲突，在事业发展初期可能并不明显，但是一旦做大了就会后患无穷。有很多兼职创业者因为客户资源、知识产权、不正当竞争方面的纠纷而被老东家起诉。

（6）没有充足的时间。如果兼职创业者从事的是与自己目前的工作不相关

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的行业，面临的问题就是跨行业工作对人的知识、精力极限的挑战。兼职创业者由于两边都要投入，精力分散，反而加大了创业失败的风险。

（7）违背团队精神。绝大多数创业者都需要有一个良好的团队。在团队中，很难有脚踏两只船的人的生存之地，因为兼职创业很难让团队中其他成员信服你，他们对创业者成功的信念会表示怀疑。

3. 兼职创业的类型

对于全职人员来说，选择什么类型的兼职，也是一项需要考虑清楚的问题。

兼职创业分为以下几种类型：

（1）爱好型兼职。

优势：把个人的爱好特长发挥出来，兴趣与工作相结合，不仅可以调整工作心态，还可以发现和开辟新的发展空间。

环境：国家对大多数在职员工的兼职行为采取了允许政策，聘用兼职人员工作的企业和雇主也越来越多。

弊端：灵活性一般，而且许多公司在员工守则或用工合同中明确规定不可兼职。

（2）自由型兼职。

优势：灵活支配时间、自主安排工作量和工作进度，这种个性自由的工作方式，非常适合那些有一技之长、不愿受人约束、个性较强的职业人。

环境：国家在社会观念和政策环境等方面给予了关注和支持，相应的政策法规也在相继出台。

弊端：没有固定收入，缺少各类保障，生存压力大；工作环境自由，但容易产生惰性，工作效率下降；缺乏情感互动，没有互相启发，个人创造力受到局限；缺少与外界的沟通和联系，容易产生心理问题。

（3）项目型兼职。

优势：专业单纯、联系面广，围绕一个独立项目展开工作。工作空间大，选择雇主有一定的灵活性，可以与多个雇主或多个劳动市场建立联系，获得更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多的项目工作。

环境：随着短期人才租赁、临聘市场在国内的兴起，项目人才将成为新崛起的职业群体。用人单位也开始关注这种精简灵活的用人方式。

弊端：聘期短，稳定性差。

（4）短工型兼职。

优势：短工型兼职按小时计算收入，从业者可对工作和休息时间做灵活安排。可根据市场需求的变化和个人情况来安排工作，还可以在有限的时间内身兼数职。

环境：就业领域不断拓宽，已从最初的简单劳动向复杂劳动转变、从体力劳动向脑力劳动拓展、从重复性的工作向创造性的工作延伸。

弊端：短工型兼职的就业信息目前缺少专业的发布渠道，中介市场不够完善，供需双方信息沟通不畅。

总体来说，兼职创业者面临着许多挑战，但是也有成功的希望，这也只是在创业的最初阶段需要一个过渡或者说是积累，一旦时机成熟，就应该坚定而迅速地辞去原来的工作，全力以赴地投入。



创业贴心小提示

上班族创业可以充分利用在工作中积累的商业资源和人脉关系，大大减少创业风险。但也有许多挑战，创业者要趋利避害，稳步发展，一旦时机成熟，就应该把所有精力放在自己创立的事业上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

依靠团队创业

俗话说，一个好汉三个帮，一群人同心协力，集合各自的优势，共同创业，其产生的群体智慧和能量将远远大于个体。

如今，创业已非纯粹追求个人英雄主义的行为，团队创业成功的概率要远高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场融资等各方面专业人才组成的优势互补的创业团队，是创业成功的法宝。

那么，团队创业有什么优势和特征，团队应由哪些人组成，团队创业又需要注意些什么呢?

1. 团队创业的优势

创建团队时，最重要的是要整合各成员的知识、资源、能力或技术上的互补性，充分发挥个人的知识和经验优势，这种互补将有助于强化团队成员彼此间的合作。通常，团队成员的知识、能力结构越合理，团队创业成功的可能性就越大。

一般来说，在企业中采用团队形式有以下几个方面的作用：

（1）能促进团结和合作，提高员工的士气，增加满意感。

（2）提高决策的速度。因为团队成员离具体问题较近，所以团队决策的速度比较迅速。

（3）使管理者有时间思考战略性的问题，而把许多具体问题留给团队自身去解决。

（4）促进成员队伍的多样化。

（5）提高团队和组织的绩效。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 团队创业的特征

（1）共同的创业信念。共同的创业信念是组建团队的一个基本准则，这些准则指导着团队成员如何工作和如何取得成功。创业理念决定着创业团队的性质、宗旨和获取创业的回报，并且关系到创业的目标和行为准则。

能够促使团队成功的理念是凝聚力、合作精神、完整性、长远目标、致力于价值创造、公正性、共同分享收获。

（2）团队成员的互补性。即团队成员在思维方式、成员风格、专业技能、创业角色等方面的互补。

（3）注重团队利益。团队成员能够同甘共苦，每一位成员都将团队利益置于个人利益之上，团队成员愿意牺牲短期利益来换取长期利益，而将创业目标放在成功后的利益分享上。

（4）良好的沟通。优秀的团队并不回避不同的意见，而是进行充分地沟通和交流，最后形成一致意见。大家基于共同的利益，而不是谋取个人利益，所以能够畅所欲言，坦诚相见。

（5）公平合理的股权分配。团队成员的股权分配不一定均等，但需要合理、透明与公平，只要与各自所创造的价值、贡献相匹配，就是一种合理的股权分配。

3. 优秀的创业团队必须包括哪几种人

（1）一个有创新意识的人，这个人可以决定公司未来的发展方向，相当于公司战略决策者。

（2）一个有着极强策划能力的人，这个人能够全面周到地分析整个公司面临的机遇与风险，考虑成本、投资、收益的来源及预期收益，甚至还包括公司管理规范章程、长远规划设计等工作。

（3）一个有着较强执行力的人，这个人具体负责下面的执行过程，包括联系客户、接触终端消费者、拓展市场。

如果是一个技术类的创业公司，那么还应该有一个研究高手。当然，这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业团队还需要有人掌握必要的财务、法律、审计等方面的专业知识。

4. 团队创业需要注意什么

组成团队与管理团队是成功创业者需要具备的主要能力之一，因此，创业者需要提出一套能够凝聚人心的愿景与经营理念，形成具有共同目标、语言、文化、互信与利益分享的创业团队。团队创业需要注意以下几个方面的问题：

（1）密切关注市场需求。为了让产品更好地走向市场，团队一定要对市场进行充分地调查和研究，明确目前市场上需要什么样的产品。团队创业要充分发挥个人的优势，也要有相应的市场营销人员。

（2）力求让创业资金发挥最大的作用。许多团队创业之所以失败，一个很重要的原因就是没有运转资金。尤其对于技术含量高的产品，许多公司几乎把所有资金都投到研发过程中，这样，产品生产出来后不能立即获得市场认可时，很容易造成运转资金不足。还有一些企业稍微有一点成绩就盲目扩张，结果导致资金短缺，老项目没有运营资本，新项目也没有取得成功。

（3）努力学习创业经验。许多团队创业因为没有经验，也没有任何积累和接触，所以会遇到许多问题。一个很好的办法就是不断学习、不断充电。

（4）提防平等错觉。对创业团队而言，形成团队的方法也有可能出现错误。结果有一堆没有办法处理的问题时由谁来做最后决策呢？因决策权、所有权混淆而造成冲突，会削弱公司的力量。

（5）杜绝自我冲突。团队某个成员若是一个相当以自我中心的人，就无法孕育出一个可运作的团队，当有自我冲突与缺乏尊敬的问题存在时，团队在观念形成阶段或种子时期就会失败。

团队若没有能力在准备创业计划书时和睦地相处，也可能在后期公司有股价时分崩离析，创业团队如果无法共患难就更无法共享成果。

总体来说，一个拥有高素质创业团队的新创企业，不仅可以相互取长补短，拥有更多的资源、更广阔的视野和更强的能力，而且要有更强的吸引投资的能力，才能逐渐走向成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

团队创业有着明显的优势，一个由研发、技术、市场融资等各方面专业人才组成的优势互补的创业团队，拥有更多的资源、更广阔的视野和更强的能力，创业成功的概率自然比个人独自创业要高。

商业竞赛创业

"创业计划大赛"起源于美国，也叫"商业计划大赛"，自 1983 年德州大学奥斯汀分校举办首届创业计划大赛以来，美国已有包括麻省理工学院、斯坦福大学等世界一流大学在内的十多所大学每年都举办这一竞赛。以创业计划大赛为载体的青年创业热潮已成为近几年发达国家经济发展的直接驱动力之一，大大推动了高科技产业的发展，Netscape、Excite、Yahoo 等公司就是在美国大学的创业竞赛氛围中诞生的。近年来，创业计划大赛在世界各地的高校中蓬勃开展，在中国高校内也得到了普遍推广。

创业大赛的核心部分是撰写创业计划书，一份完善、科学、务实的计划书，就是创业者坚实的"创业基石"。但是很多创业者的创业计划由于受到知识、经验的限制，存在对目标市场和竞争对手缺乏了解、分析时采用的数据经不起推敲等诸多问题。这些问题不解决好，大赛创业只能是纸上谈兵。

1. 为什么要写创业计划书

撰写创业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给创业者自己。

我们思考的东西往往比较模糊，通过制订创业计划书，把正反理由都书写

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下来，然后再逐条推敲，这样创业者就能对这一项目有更清晰的认识。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。

创业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，撰写创业计划书的主要目的之一就是筹集资金。

2. 怎样撰写创业计划书

创业计划书是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，怎样撰写创业计划书呢？

（1）创业计划书的重点。

①全方位分析产品。创业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括：企业实施的所有调查产品正处于什么样的发展阶段；其独特性怎样；企业分销产品的方法是什么；谁会使用企业的产品，为什么；产品的生产成本是多少，售价是多少；企业发展新的现代化产品的计划是什么。

②了解竞争对手。细致分析竞争对手的情况，包括：竞争对手都是谁，他们的产品是如何工作的，竞争对手的产品与本企业的产品相比有哪些相同点和不同点，竞争对手所采用的营销策略是什么。另外，还要分析本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，使其他客户相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。

③了解市场。细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响以及各个因素所起的作用，主要的营销计划是什么，创业计划书还应特别关注销售中的细节问题。

④周密的计划摘要。计划摘要包括：公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略简明而生动的概括等情况。

（2）创业计划书的内容。

①创业计划摘要。创业计划摘要应当包括：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及其组织；财务计划；资金需求状况；创办新企业的思路、新思想的形成过程以及企业的目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标和发展战略；创业者的背景、经历、经验和特长；企业所处的行业，企业经营的性质和范围；企业主要产品的内容；企业的市场在哪里，谁是企业的顾客，有哪些需求；企业的合伙人、投资人是谁；企业的竞争对手是谁，对企业的发展有何影响等。

②产品服务介绍。产品服务介绍应当包括：产品的概念、性能及特性；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利；顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处；企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品；采取何种保护措施，拥有哪些专利、许可证；用何种方式去改进产品的质量、性能，对开发新产品有哪些计划。

③人员与组织结构。企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神，具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才；主要管理人员所具有的能力，在企业中的职务和责任，过去的详细经历及背景。另外，要绘制组织机构图，明确各部门的功能与责任。

④市场预测。市场预测应当包括：市场是否存在对这种产品的需求；需求程度是否可以给企业带来所期望的利益；新的市场规模有多大；需求发展的未来趋向及其状态如何；市场中主要的竞争者有哪些；是否存在有利于本企业产品的市场空当；预计的市场占有率是多少；进入市场会引起竞争者怎样的反应，对企业会有什么影响等内容。

⑤营销策略。营销策略包括：市场机构和营销渠道的选择，营销队伍及其管理，促销计划和广告策略，价格决策。

⑥生产计划。产品的生产计划包括：产品制造和技术设备现状；新产品投产计划；技术提升和设备更新的要求；质量控制和质量改进计划；生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可行性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制订以及生产作业计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法。

⑦财务规划。财务规划包括：创业计划书的条件假设；预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用；产品在每一个期间的发出量有多大；什么时候开始产品线扩张；每件产品的生产费用是多少；每件产品的定价是多少；使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少；需要雇用哪几种类型的人，雇用何时开始，工资预算是多少。

3. 检查创业计划书

创业者在写完创业计划书之后，最好检查一遍，看一下该计划书是否能准确表达创业的详细内容。可以从以下几个方面加以检查：

（1）市场分析是否完整。让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

（2）是否有能力偿还借款。保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

（3）是否能显示出管理经验。如果自己缺乏能力去管理公司，一定要明确说明。

（4）是否容易被投资者领会。应该备有索引和目录，以便投资者较容易地查阅各个章节，应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

（5）是否具备计划摘要。计划摘要相当于公司创业计划书的封面，应写得引人入胜。

（6）是否存在文法错误。拼写错误和排印错误能很快使机会丧失。

总体来说，如果你想在创业大赛中取得成功，一定要注意创业计划书的详细内容，从细节做起，只有每一个细节都做到有理有据，你才可能取得成功。



创业贴心小提示

撰写创业计划书要做到完善、科学、务实，这是创业者坚实的“创业基石”。所以创业者要想在创业大赛中取得成功，就一定要注意创业计划书的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

详细内容，从细节做起，只有每一个细节都做到有理有据，你才可能取得成功，否则就是纸上谈兵。

凭借创意创业

有人说“一个富有创意的头脑，胜过一座金矿”。事实也确实如此，金矿终究有被挖空的一天，而一个人的创意却是无穷尽的。一个好的创意不单单是一种思路或者想法，还可以带人走向致富之路，尤其是在创意经济方兴未艾的今天，越来越多的人开始运用创意来创造财富。

吉林有一家专门生产一次性筷子的企业，生产的所有产品全部销往日本。虽然这个厂家的生意还算红火，但是由于产品的利润较低，所以一年下来，赚不到太多钱。老板意识到向日本人出售一次性筷子有很大的市场，但提高产品的利润才是长久之计，于是他决定去日本考察市场。他发现午餐时，日本所有公司的员工都在公司“订餐”。由于日本人的生活节奏较快，所以很多人常常忘记日期甚至一些重要的节日。他从中发现了新的商机——在筷子上印上一周的日期，还在筷子上印上一些特殊的节日，如父亲节、母亲节、樱花节、情人节、圣诞节等，并有经典的节日祝福语。如此一来，本来普通的筷子变得精致又典雅。虽然这些筷子的价格比原来提高了四倍，却拥有了更多的消费者，厂家由此也获得了较高的利润。

我们从这个故事中可以看出，生产筷子的厂家从获得微薄的利润到较高的利润，就在于他们的创意。其实，经营什么产品并不重要，重要的是在经营过程中不断地创新，用自己独到的眼光来发现商机，以创新来吸引消费者的眼球。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 一个好的创意是成功创业的开始

所谓创意，并不是只有天才才能想出来的，而是来源于每个人对生活的观察，从而发掘出所蕴涵的机会。所以，平时仔细观察生活，充实自己的头脑，创意就会不请自来。

20 世纪 70 年代末，美国人弗雷德 · 史密斯凭着一个想法——隔夜传递，被风险投资家看中，创办了“联邦快递”。如今，“联邦快递”已发展成为全球最大的快递运输公司，在全球 210 多个国家和地区开展业务。

当一部分人还在为没技术、没资金犯愁时，有那么一群梦想家，凭着敏锐的市场嗅觉和新奇的商业创意，从普通创业者摇身变成日进斗金的创业家。如第一家网络书店、第一个搜索引擎网站、第一个拍卖网站等，这些成功案例使“概念创业”浮出水面，让越来越多的人意识到，一个灵感也能成为梦开始的地方。

2. 创意创业的类型

在很多人看来，创意创业是较高层次的创业，所以觉得不太现实，甚至认为是无从入手。其实，创意创业早已有人开先河，已经有许多成功案例。下面通过创意创业的四大类型，来一探其“庐山真面目”。

（1）问题解决型。我们在日常生活中都会碰到或大或小的令人烦恼的问题，有的人对此怨声不断，有的人则从自身经历或朋友的困境中发现了商机。例如，晚上遛狗时差点让车撞了，由此推出宠物夜光衣；发现孩子不会用大人的吸管，就开始生产弯曲吸管等。这一类型的创业者能一针见血地抓住问题所在，并且想出解决问题的妙方，能人之所不能，所以成功概率极高。

有一对夫妇带孩子出游，给孩子喂食时发现没带奶瓶，他们从附近的商店买了一只奶瓶，却无法对奶瓶进行消毒，由此，制造消毒奶瓶的念头闪现。经过艰难研发，这对夫妇终于推出了一种可回收的消毒奶瓶。产品一上市便大受欢迎。

（2）异想天开型。法国人贝利用自己异想天开的创意改变了旧报纸的命运。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在贝利看来，每个人对自己的生日都很敏感，希望收到特别的礼物，而不是鲜花、蛋糕等传统礼物，因为它们体现不出生日的特殊性。于是，贝利创立了一家“历史报纸档案公司”，把旧报纸当成礼品，出售给生日日期与报纸出版日期相同者。从表面上看，贝利卖的只是一个“日子”，但却抓住了人们追求个性化的心理，同时也抓住了独特的商机。如今，贝利每年可卖出 25 万份旧报纸。

我们每个人都曾有过很多突发奇想，但许多人都只把它当做妄想而不了了之，而有的人却能够付诸行动，靠这些想法走上创业之路。

（3）异业复制型。现在许多人都在使用 QQ，QQ 的创始人马化腾原本只是一个“超级网虫”，如今却拥有了一家注册用户超过 4 亿的大型网络服务公司。这样大的转变只是源于他的突发奇想：在网上“寻呼”朋友，由此产生了如今最流行的通信方式——QQ。它的功能就如以前的寻呼机，只是以网络为载体，使用起来更方便，而且可漫游全球各地，因此被形象地称为“网络寻呼机”。一个“拷贝”过来的想法，改变了上亿人的沟通习惯，引领了一种新的网络文化，创造了一种新的赢利模式。

那些创业成功者不一定都是新领域中“第一个吃螃蟹的人”，有时他们的创业想法来自成熟领域，只是在某些方面进行了创新。如果你不是点子大王，但很会举一反三，联想力丰富，那么不妨试着把一个行业的原创概念复制到另一个行业。异业复制的好处是有范本可循，不必摸索着过河。

（4）国外移植型。以经营礼品进出口业务起家的广州东利行公司与腾讯公司签署了为期七年的 QQ 形象标志有偿使用协议。这在当时引起了许多人的怀疑，这样一只卡通小企鹅能带来多大的利润？东利行公司总经理贺志军却从美国迪斯尼公司的成功中看出了商机：在当时，QQ 的注册用户超过 8600 万，用户以年轻人为主，他们对时尚产品的购买力极强。于是，东利行公司提出“Q 人类 Q 生活”的卡通时尚生活概念，开发漫画、精品玩具、服饰、手表、箱包等 10 大类约 1000 种带 QQ 企鹅标志的产品，并在全国各地开设了 100 多家连锁店。

东利行公司的这种创意源于全球知名的迪斯尼公司。迪斯尼公司利用米老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鼠、唐老鸭、白雪公主等卡通形象开发的产品，已成为迪斯尼公司取之不尽的财源。东利行公司正是移植了迪斯尼的创业思路和赢利模式。如果你经常出国旅游或浏览国外资讯，见多识广、洞察力强，那么不妨把国外的新鲜点子搬过来，利用他们成熟的模式创业，这是最便捷的创业方式，但要注意文化差异，要对国外的创业概念进行本土化改造，以免水土不服。

3. 怎样把创意变成金矿

一个优秀的创意对企业来说的确有着化腐朽为神奇的作用。它能创造一个企业，也能救活一个企业。那么，成百上千的想法、难以计数的灵感，创业者如何才能从中淘出金子般的创业设想呢？

（1）进行严谨分析。创业者应该对创意进行一番冷静而细致的分析，了解创意是否独具匠心，有没有强大的市场需求，是否具有可操作性，在推行过程中有无防止“克隆”的保护措施等，在此基础上确定最有发展前途和风险相对较小的创业方案。

（2）进行多方咨询。任何梦想的实现都需要实实在在地实施，并且需要依靠许多外部条件。因此，创业者行动前最好多听听各方面的意见和建议，如成功的创业者、风险投资家、创业咨询机构等，他们提供的宝贵经验和专业指导，往往能起到点石成金的作用。

总体来说，创业需要创意，但创意不等同于创业。创业需要技术、资金、人才、市场经验、管理等各种因素，如果仅凭着点子贸然去创业，是行不通的。



创业贴心小提示

创业离不开创意，但创意不等同于创业。创业需要技术、资金、人才、市场经验、管理等各种因素，如果仅凭着点子贸然去创业，是行不通的。在经营过程中不断地创新，用自己独到的眼光来发现商机，以创新来吸引消费者的眼球，才能使得创业成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业内部创业

在现实生活中，往往是企业的成长落后于组织中个人的成长，而领导又没有那么开明，优秀的职业人眼睁睁地看着自己经营的业务大量为公司创造利润，而自己仅能从这些利润中获得一小部分提成。面临着创业的诱惑，在这样的背景下，企业内部创业体系孕育而生。

内部创业模式源于美国，但是美国的本土文化并不适合发展内部创业，所以以失败告终。美国的内部创业不成功，主要是因为美国公司要掌控，他们靠股权来掌控，握有新创事业一半以上甚至百分之百的股权。像 IBM 或 3M 都会让公司内部的一个小组织研发一些新技术和产品，让他们发挥创业精神，可是当那个小组织要慢慢扩大规模的时候，总公司为了能够继续掌控，就会让这个小组织融入公司的大组织里，结果创业精神慢慢消失，也无法再创造效益。

那么，到底什么是内部创业，如何进行内部创业呢?

1. 内部创业的含义

所谓内部创业，是指由一些有创业意向的企业员工发起，在企业的支持下承担企业内部某些业务内容或工作项目，进行创业并与企业分享成果的创业模式。这种激励方式不仅可以满足员工的创业欲望，同时也能激发企业内部活力，改善内部分配机制，是一种员工和企业双赢的治理制度。

内部创业在本质上要优于自行创业，因为企业环境是创业者充分熟悉的，企业可以提供制造设备、供应商网络、技术资源、各类人才、营销网络以及企业品牌。

创业者不必担心向外界筹措创业资金，而且失败后果的承担责任较低，相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对成功的机会也较大，因此内部创业在本质上具有先天优势。

2. 内部创业的步骤

因为内部创业是一种在现有企业组织内部所推动的非正规创业，要有领导人的强力支持以及组织与管理上的诸多配合才有成功的机会。

成功推动内部创业，有以下几个需要把握的步骤和原则：

（1）陈述方向。清楚陈述公司的愿景与目标，使内部创业者从事创新活动时有一个遵循的方向，并能与公司的经营策略相结合。这要求推动内部创业的企业首先在政策上能够支持与鼓励创新行为。

（2）发掘创业潜力。一般内部创业者都具有远视力，是一个具有行动导向的人，有献身精神，能为追求成功而不计眼前的牺牲、代价。但创业行为也不能只凭热诚，创业者必须要有创意，并能提出具体可行的方案。

发掘企业内部具有创业潜力的人才，并加以鼓励和支持。

企业内部创业追求的不只是金钱的报酬，还包括成就感、地位、实现理想的机会、拥有自主性以及自由使用资源的权力。

（3）建立内部创业团队。内部创业者除了具有创业潜力以外，也必须是一位好的领导人，能够在组织内部吸引所需要的专业人才，共同组成创业团队。同时在新事业开创过程中，还需要一位具有影响力的高层支持者作为保护人，协助解决活动所需资源，并排除创业过程中企业内部的阻力，使创业团队能够安然度过最艰辛的创业初始期。

（4）赋予自由。企业对于内部创业团队的创新与创业活动应给予很大程度的行动与决策自主权，在一定范围内，创业团队可拥有自由支配资源的权力。

（5）激励。利用红利分配与内部资本的双重奖励制度来激励内部创业行为，并能容忍犯错。一般员工对于企业奖惩的认知是冒险创新成功的报酬太低，而失败时的惩罚太重，因此宁愿保守应对。但激励制度对于企业创新活动有非常关键的影响，所以重视内部创业的企业大都能够容忍创新时的犯错，对于创业成功的奖励，除给予升迁选择外，还可以分享成功红利以及给予可供自由支配

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的内部资本做额外的奖赏。

从表面上看，内部创业是企业拿出资源来成全员工的美事，其实，企业也是内部创业的受益者。内部创业可以把企业中的消极因素转为积极因素。企业如果给予员工内部创业的机会，得到的往往会比付出的要多得多。因此，内部创业可创造员工和企业双赢的局面：一方面可满足企业优秀员工的创业欲望，最大限度地帮助其开拓自己的事业；另一方面也使企业留住了优秀人才，充分激发内部活力，进一步扩大战略规模，从而创造更多的利润。

3. 内部创业成功的要素

内部创业是一种新型的创业模式，由于受众有限，只有那些大型企业的优秀员工才有机会一试身手。而且，创业行为受创业者和企业的牵制，要想创业成功，需要两方面共同努力。对于想尝试内部创业新模式的企业和创业者，可以从以下两方面做起：

（1）企业方面。

①资金要素。需要公司从利润中抽出一部分资金作为基金，用于资助那些具有可行性创业方案的员工，帮助其内部创业。

②强大的资源支持。企业要在创业所需资源、机制上给予百分之百的支持。企业的支持是员工内部创业成功的关键因素。

③宽松的创业环境。企业应该建立一个宽松的内部创业平台，为有潜质的员工尽可能地多提供发展机会，鼓励其去独立开拓某一领域。

④必要的控制措施。企业要提供宽松的创业环境，并需要通过一些措施来关心和指导员工创业，从而把员工的创业行为掌握在可控范围之内。

⑤本着自愿原则。内部创业不能以强迫的方式，应该在自愿的基础上自由发展。

（2）员工方面。

①选择项目要合理。内部创业虽然省去了自筹资金的烦恼，但在项目的选择、制度的建立、心态的调整等方面，都是对创业者的考验。特别是创业项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目的选择，更是决定创业成功的关键因素。

②前期准备要周密。要了解公司是否具有一套完善的内部创业机制，能否给予创业员工各种支持，企业对创业失败的态度等问题；也要看看自己是否具备了创业实力，创业计划是否具有可操作性，创业项目的市场前景是否乐观等。

内部创业是一种新型的创业模式，由于其独特的优势而受到越来越多创业者和企业的关注。但内部创业并不可能全是双赢的局面。有些企业的内部创业企业发展壮大后，势必会要求摆脱原企业的控制，甚至成为原企业强劲的竞争对手。

总之，内部创业制度为创业者拓宽了创业的道路，改变了原来自主创业的单一选择格局，给创业者提供了一种新的走向创业成功的可能。随着企业和创业者的不断摸索，内部创业制度将会不断做出调整和完善。而作为创业者，要做的应是赶紧抓住机遇，有效利用内部创业提供的机遇，让自己的创业欲望得到充分的实现。



创业贴心小提示

内部创业有着明显的优势，因为企业环境是创业者十分熟悉的，企业可以提供制造设备、供应商网络、技术资源、各类人才、营销网络以及企业品牌，这就为创业者提供了走向创业成功的可能。所以，创业者要充分抓住机遇，实现自己的创业欲望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

公司登记注册

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给公司起个好名字

给公司起个好名字是开公司的头等大事。如何给公司起个好名字，是有很大讲究的。“名不正则言不顺”，“有其名必有其实”。创办公司就是为了实现良好的社会效益和经济效益，公司名字不仅仅是个简单的文字符号，它还是公司形象、公司理念的缩影和体现，更是市场经济条件下企业生存和竞争的手段之一。

1953 年，日本有家公司派人去美国考察时，发现本公司产品在美国市场上销路不畅，问题出在该公司原名“东京通信工业公司”的名字上。由于字数太多，对美国人来讲读起来很费劲，因此影响到产品的销售。于是他们决心重新设计公司的名称和商标，要求新的名字具有可爱的形象，符合日本人的商业精神，文字还要简短，让操不同语言的人读起来顺口。他们选中一个拉丁字 Soms(意为声音)，以体现出主要产品的特点，然后从这个字入手来做文章。与这个字相近的比较好听的英文有 sonny(小宝宝)，Sunny(光辉的)，都较合意。而且日语对这两个英文单词已作为外来语吸收了，日本人也能看懂。唯美中不足的是 Sonny 读起来与日文“输钱”谐音。于是，干脆去掉一个“n”，变成了我们现在熟知的 Sony。

好的公司名字预示着已经成功了一半。给新公司起名字通常有以下方法：

（1）惯用字取名法。惯用字有两类：一类是某些行业的习惯用字；另一类是在长期历史发展中形成的某些行业特别喜欢的字。如中药店用的“堂”字，如同仁堂、蔡同德堂等；西药店用的“房”，如华美药房、冠心药房等；西餐馆用“社”字，如华美西餐社、德大西餐社等。

（2）谐音取名法。运用这种方法取名，看似巧合，实属别有用心，让人读

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来别有趣味。如一位上海老板郁屏翰取店名为“郁良心药店”，从语音上恰好与“有良心”谐音，让公众感觉到老板经商不赚昧心钱的诚意。

（3）求福取名法。即把公众喜欢的吉祥用语用在公司店铺的名称里，来迎合顾客的求福心理，以此招揽生意。

（4）自大取名法。运用自夸的方法来取名，主要是实事求是地把公司信誉、产品质量等方面的优点体现在公司名称上，给自己增加信心，给对手施加压力，给公众以信任感。如上海金城工艺社，意义在于自己在竞争中如金城汤池，攻不可破；上海精益眼镜公司，意义在于公司从各方面能做到精益求精。

（5）雅字取名法。这种给店铺取名的方法是中国特有的商业性命名。因为中国受儒家思想的影响，传统上有一种重文抑商的观念，于是一些商人为商业性场所取的名字像文人的书斋一样，如“斋”“阁”“轩”“居”“园”等。

（6）通俗取名法。俗语较为口语化，运用俗语命名的企业公司，其名称能被大多数公众所接受。著名的王麻子、狗不理等都属于俗语取名。“好吃来”瓜子大王、“鲜得来”排骨等叫得响亮的名字给人一种亲切感。

（7）人名取名法。如日本松下电器公司、美国福特汽车公司，都属于此类取名方法。

（8）吉祥语取名法。“兴”“隆”“源”“茂”“发”等字在店铺的招牌上经常出现，这是生意人喜欢讨个吉利，讲究口彩。

（9）品牌取名法。品牌命名，一般是指企业创造出了名牌产品以后，再用自己的品牌名作为公司名称，如上海以前的绿宝金笔厂、凤凰自行车公司，都是以各自的品牌产品“绿宝金笔”、“凤凰自行车”来为企业命名的。

（10）媚外取名法。改革开放打开了中国走向世界的大门，尤其是中国加入世贸组织以后，融入世界的步伐更加快了。中国人愿意接受国外的东西，包括名称叫法，于是乎就刮起了一股洋名风，用洋名为公司取名也不失为一种好的方法。

总之，开办新公司，一件最重要的工作就是给公司取个好名字。如果公司的名字取得好，产生好的信息效应，对公司以后的发展会大有裨益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

好的公司名字就意味着创业者已经取得了某种程度上的成功。公司名字不仅仅是一个简单的文字符号，它还是公司形象、公司理念的缩影和体现，更是市场经济条件下企业生存和竞争的手段之一。

如何进行注册登记

无论是开店还是办公司，首先要给它明确身份，办理“户口”。按照我国法律规定，新办公司必须经工商行政管理部门核准登记，由工商行政管理部门发给营业执照。

1. 公司注册登记

公司要开业，应当在主管部门或者审批机关批准后的 10 天内向工商行政管理机关提出登记申请；没有主管部门或审批机关的，可直接向工商行政管理机关提出申请。受理工商登记的管理机关有国家工商管理局、省（自治区、直辖市）工商管理局、区县工商管理局以及工商管理所。小型公司一般为私营公司、合伙公司、股份合作公司，它们的开业登记通常在区、县工商管理机关办理。按国家有关规定，开办公司必须具备一定的条件，并且，不同类型的公司所要求的条件也不相同。公司登记注册的条件主要分为以下几类：

（1）个体工商户设立登记的条件。主要包括经营公司的名称、经营场所、一定的资金及从业人数。

（2）合伙公司设立的条件。有两个以上合伙人，并且都是依法承担无限责

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

任者；有书面合伙协议；有合伙人实际缴付的出资款；有合伙公司的名称；有经营场所和从事合伙经营的必要条件。

（3）股份合作公司设立的条件。由两个或两个以上股东共同出资设立；自然人股东数占全体股东人数的 50% 以上；自然人股东应该在本公司从事劳动；公司注册资金不得少于 3 万元；新设立公司，自然人股东的出资额不得少于公司全部注册资本的 50%；股东应该共同签署设立协议书；股东应该共同签署公司章程。

（4）有限责任公司设立的条件。

①设立有限责任公司，应具备的条件。股东符合法定人数，《中华人民共和国公司法》对股东人数的限定为 2 个以上、50 个以下，一般来讲，一个股东不能单独投资设立有限责任公司，只有国家授权投资的机构或国家授权的部门可以单独投资设立国有独资的有限责任公司。

②股东出资达到法定资本最低限额的规定。《中华人民共和国公司法》规定，有限责任公司的注册资本不得少于下列最低限额：以生产经营为主的公司，人民币 50 万元；以商品批发为主的公司，人民币 50 万元；以商品零售为主的公司，人民币 30 万元；科技开发、咨询、服务性公司，人民币 10 万元。

③股东共同制订公司章程。

④有公司名称，建立符合有限责任公司要求的组织机构；有固定的生产经营场所和必要的生产经营条件。

除上述规定外，在公司登记过程中还有一些具体要求：股东的出资额最多不能超过公司注册资本的 80%；公司的法定代表人不得与他所任职的公司共同作为股东投资设立有限责任公司；党政机关、国家公务员、注册会计师事务所、审计事务所、律师事务所和资产评估机构不能投资设立有限责任公司；家庭成员共同出资设立有限责任公司，必须以各自拥有的财产作为注册资本，并各自承担相应的责任。

外商投资公司作为股东，应当符合三个条件：应缴纳的出资额已经缴足；已经完成原审批项目；已经开始缴纳公司所得税，并由原登记机关开具同意其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出资做股东的证明。另外，属于国家限制外商投资的行业，公司注册资本中外商投资公司股东所占比例不得超过25%；属于国家禁止外商投资的行业，外商公司不得作为有限责任公司的股东。

（5）经营特殊行业的专项审批制度。按照国家法律和行政法规规定，经营特殊行业，在向工商管理机关申请注册登记时，必须先依法履行专项审批制度。特殊行业主要有：食品生产经营公司，药品生产经营公司，从事航空销售代理业务的公司，经营特种行业的公司有娱乐业、印刷业、旧货业、旅店宾馆业等，经营烟草制品零售业务的公司，申请经营音像制品批发、出租和录像、录音制品零售业务的等，都属于特殊行业。

2. 公司登记注册应该提交的文件、证件

（1）个体工商户登记注册应提交的文件、证件。申请从事个体工商业经营的个人或家庭在办理登记注册时，应该持所在地的户籍证明及其他有关证明。国家规定经营者需要具备特定条件或者须经行业主管部门批准的，应当在申请登记时提交有关批准文件。申请经营特种行业的，应当报经所在地公安机关审查同意。

（2）合伙公司设立登记应提交的文件、证件。全体合伙人签署的设立登记申请书、合伙人的居民身份证、合伙协议书、出资权属证明、经营场所证明、租赁房屋合同书。

（3）股份合作公司设立登记应提交的文件、证件。公司名称预先核准通知书及公司名称预先登记的有关证件、设立公司协议书、公司法人申请开业登记书、验资报告、公司章程。

（4）有限责任公司设立登记应提交的文件、证件。公司董事长签署的设立登记申请书，全体股东指定的代表或共同委托代理人的证明，公司章程，具有验资资格的机构出具的验资证明，法人股东或自然人股东的身份证明，注明公司董事、监事、经理姓名和住所的文件及有关委派、选举或者聘用的证明，公司法定代表人的任职文件和身份证明，公司名称预先核准通知书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 公司登记注册程序

公司登记注册程序是指依照法规和制度规定的、公司在工商行政管理机关办理注册登记时必须遵守的方法、步骤和原则。公司登记注册的程序：申请—受理—初审—核准—发照—公告。

公司领取营业执照后，公司即告成立，可以凭营业执照刻制各种印章、开立银行账户、进行税务登记、按照核定的经营范围开展各种经营活动。

4. 公司登记注册的内容

根据《中华人民共和国法人登记管理条例》的规定，公司法人登记注册的主要事项有公司名称、住所、经营场所、法定代表人、经济性质、经营范围、经营方式、注册资金、从业人数、经营期限、分支机构等。



创业贴心小提示

创业者如果想创办实体，成立一家自己的新的公司，就必须了解相关的注册流程以及相关政策，按照有关规定到所在地工商管理部门进行注册登记。营业执照是公司依照法定程序申请、规定公司经营范围等内容的书面凭证。公司只有领取了营业执照，才算有了正式的户口和合法的身份，才可以开展各项法定的经济业务。

公司注册后必须办理的四项手续

1. 刻公章

公司登记注册后就可以到公安局指定的刻章社刻公章和财务专用章了。具

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

体办理方法如下：

参股股东中包括法人股的应持其中一家法人单位介绍信、营业执照副本原件、章样一式两份办理；参股股东中无法人股，即全部为自然人参股的，应由法人代表携带本人身份证原件、复印件各一份，营业执照副本原件及复印件各一份、章样一式两份办理。

2. 办理组织机构代码证

凭营业执照到技术监督局办理组织机构代码证。

3. 税务登记

持工商执照、个人身份证、经营场所的房产证或租赁协议就可以去办理税务登记了。如果是销售商品的公司，国税、地税都要办税务登记；提供服务的公司只办理地税登记，不需要办理国税登记。

4. 开立银行账户

属地任一具有对公业务的银行网点均可办理对公账户。需提供的资料：开户证明，企业营业执照，组织机构代码证，法人身份证复印件，国地税税务登记证，盖一套单位的印鉴卡（一式三份，由银行提供），开立单位银行结算账户申请书（一式三份，需加盖单位公章、法人签名），法人（或负责人）授权委托证明书一份，代理人身份证复印件，银行要求提供的其他资料。



创业贴心小提示

公司注册完成后，也不等于就可以营业了，还需要刻公章、办理组织机构代码证、进行税务登记和到银行开立账户。办理这些手续要持不同的文件材料，到不同的地方去办理，因此在办理之前，你必须了解办理程序及相关部门的要求等情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何交纳税款

偷税、漏税是违法的，但合理避税却是允许的。下面为你介绍一些纳税避税方面的技巧。

1. 哪些情况下应交个人所得税

个人所得税是对个人取得的各项所得征收的一种税。它最早在英国创立，目前世界上已有 140 多个国家采用了这一税种。据统计，1991 年，全世界 20 多个低收入国家个人所得税占税收总收入的平均比例为 9.3%，个别发达国家达到 40% 以上。个人所得税是我国最有发展前途的税种之一，唯其重要，才是个人节税策略中的关键。

只有在清楚地掌握了自己都有哪些项目所得是要纳税的，才能从中挖掘出节税的策略来。下列各项个人所得应交纳个人所得税：

（1）薪金所得。

（2）个体工商户的生产、经营所得。

（3）对企事业单位的承包经营、承租经营所得。

（4）劳务报酬所得。劳务报酬所得，是指个人独立从事非雇佣的各种劳务所取得的所得。

（5）稿酬所得。

（6）特许权使用费所得。特许权使用费所得，是指个人提供专利权、商标权、著作权、非专利技术以及其他特许权的使用权取得的所得。

（7）利息、股利、红利所得。利息、股利、红利所得，是指个人拥有债权、股权而取得的利息、股息、红利所得。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（8）财产租赁所得。财产租赁所得，是指个人出租建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

（9）财产转让所得。财产转让所得，是指个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

（10）偶然所得。偶然所得，是指个人得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得。

对个人所得的征税，并不意味着对个人所得的全部计算其应纳税额，而是将个人所得的总额在扣除一定的项目后，就其余额计算应该交纳多少税。

2. 哪些收入可以免交个人所得税

国家对以下项目给予免税的优惠：

（1）省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位以及外国组织颁布的科学、教育、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。

（2）按照国家统一规定发给的补贴、津贴。

（3）福利费、抚恤金、救济金。

（4）保险赔偿款。

（5）军人的转业费、复员费。

（6）按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。

（7）依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。

（8）个人举报、协查各种违法、犯罪行为而获得的奖金。

（9）个人转让自用达五年以上，并且是唯一的家庭生活用品取得的所得。

另外，国家还规定对残疾、孤老人员、烈属以及遭受严重自然灾害造成重大损失的个人的所得，可以给予减征个人所得税。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 掌握节税的四个原则

（1）原则一：能拿就拿，享受税收补贴。所谓“能拿就拿”，是指政府在某一特定时期内，为促进经济发展、激励投资、鼓励出口，或者为了提高科学技术水平、奖励科技进步等原因，制定的税收补贴政策，只要拿到补贴标准，就可以享受税收补贴或抵减（包括退税）。

（2）原则二：能不给就不给，享受免税待遇。所谓“能不给就不给，享受免税待遇”，是指政府有时会用免税的方式来奖励投资。

（3）原则三：能晚给就晚给，尽量缓纳税款。虽然缓缴并不是少缴，但因为缓缴，手上却可以多出一笔应交税款供你运用，等于是政府给你的无息贷款。

（4）原则四：该给就给，避免受罚。如果一切节税手法都用尽了，就该如期缴纳税款，以免被罚滞纳金、罚金。

只要你对政府的相关法规和政策比较了解，你就能达到节税的目的。



创业贴心小提示

税收从它产生之日起，为国家行使职能而组织财政收入就成了它的第一职能。国家通过税收，可以把分散在各部门的国民收入集中起来，以满足国家实现其职能的物质需要。所以，不论企业是赢利还是亏损，都必须依法纳税。对于创业者来说，懂点纳税和避税知识，有利于你事业的发展。

给你的公司建个网站

20 世纪 80 年代，如果一个企业没有电话，那肯定是个落伍的企业；到了 90 年代，如果一个企业没有传真，那也是个掉了队的企业；而在当今这个电子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商务以不可阻挡之势迅速发展的时代，一个没有自己网站的企业是不是太 out 了？答案是肯定的。

未来市场发展的方向是电子商务。在不久的将来，一个公司如果没有自己的网站，那是不可想象的。对外宣传时顾客问你网站的情况，如果你说“什么网站，我们公司没有呢”，那顾客肯定瞪大眼珠望着你的，就像是现在的公司连打个电话发个传真都要跑到复印店一样。在经济发达的美国，连街头的小百货商店和小加油站都在积极制作自己的网站，以便更好地在网上宣传自己的产品和服务。

刘先生在上海从事家用小电器设备制造业，产品也经过了国家安全质量标准认证，可是销售状况一直不佳，在市场上的占有率很低，没有什么知名度。在一次行业产品展览会上，他发现一些同行的产品质量、安全标准、生产工艺等诸多方面不如自己，但订单却比自己多。在对同行客户的试探性询问中，刘先生得知，原来这些客户都是在同行的网站上得知他们的产品，进而前来购买的。刘先生这时才恍然大悟，原来自己的公司缺少一个网站，那些买家无从得知自己产品的信息。后来，刘先生花钱找人做了一个自己公司的网站，不久产品的销售量比以前明显增多了。

互联网作为信息双向交流和通信工具，已经成为商家青睐的传播媒介，被称为继广播、报纸、电视后的第四种媒体——数字媒体。传统媒体的价格昂贵，又受到时间、地区等多方面因素的限定，效果不能令人满意。相比之下，网络宣传的费用是低廉的，而回报却丝毫不逊色，它能帮你把握广阔的国际发展空间，找到众多潜在的商业伙伴。

现在越来越多的公司建立了自己的网络站点，使企业经营业务已不局限于某个地区，而是直接面向全世界，它的广泛性、高效性为企业带来了不容置疑的效益和效率，是否拥有自己的网站已经成为衡量一个企业经营能力的重要标志。

（1）公司建立网站的作用

①通过网站可以展示企业风采、传播企业文化、树立企业形象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

②通过网站可以宣传你的产品和服务的优势，让经销商和用户在比较中了解你，走近你，直到选择你。

③通过网站你可以寻求合资与合作。

④通过网站你可以利用电子信箱经济而又快捷地与外界进行各种信息沟通。

⑤降低公司“售前询问”及“售后服务”的营运成本。

⑥通过网站可以提供即时商业讯息、商品目录、广告行销等内容。

⑦网站广告行销成本低，收益率高。

⑧能把广告行销与订购连成一体，促进购买意愿。

⑨避免与其他传统商业媒体冲突或重复，减少浪费。

（2）建网站可能需要的费用

①域名注册费（一年一付）。

②虚拟主机费（一年一付）。

③网站（页）制作费。

④日常更新和维护费。

此外，企业还可以把电子邮件放在企业网站上，如此不仅可以宣传公司形象，还可以大大提高企业的通讯效率、工作效率与市场竞争能力，降低经营成本。



创业贴心小提示

公司建立自己的网站，就相当于在公司与全球的消费者之间开了一扇窗或是建了一座桥梁，不仅可以实现两者最广泛而深入的交流，展示公司的美好形象，或许还可以直接产生销售，作用之大是不可想象的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

建立合理的公司组织结构

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何进行组织部门设计

不管创业者所要开创的公司规模如何，它都算是一个全新的生命，应该具有正常生命体的全部机能，生产、销售、研究开发、售后服务、信息管理、财务控制等功能都是公司所应具有的。

在创业之初，公司的某些部门可能只有一两个人，或者会有一人身兼数职的情况，但上述功能却是不能少的。为了公司今后的发展，创业者必须选定一个合适的公司内部结构，组建起公司的大厦。

公司的内部结构，形象地讲就是规定公司内各种分工协作关系的基本框架，这一框架如人体的骨骼一样，支撑着公司机体的活动形态。随着公司规模的扩大，业务量的增多，各方联系的日益复杂和频繁，这种规定了责权分配、管理范围、联络路径的基本框架就会显得更加重要。

所以，创业者也要根据分工的原则，在企业内部按工作和业务的需要划分不同部门，由部门经理来掌管、控制、协调。大的部门可以再细分为子部门，形成多个层级。例如，丰田汽车公司大致上有五个经理层级，而通用汽车公司则多达十几个经理层级。一般认为，企业范围、目标、作业复杂性相仿的企业，经理层级以少为佳，因为决策链短，对市场的反应能够更加敏锐。

下面是几种典型的组织结构方法。

1. 职能型组织结构

职能型组织结构是以公司的各种经济功能为依据划分各个部门。创业者对每个职能部门实行垂直式领导。各职能部门以专业分工，由具有专长的人出任经理或主管。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

优点：充分体现了现代化大生产的分工专业化思想，以专业细分来提高效率，使公司的各项功能避免重复，达成了部门内规模效益，节约管理费用。

缺点：每个部门之间横向沟通不够充分，协调难度大。各部门目光狭小，不能充分体会别的部门的意图和要求，公司行动容易脱节，缺乏全面性和整体性。随着公司规模的增大，业务部门增加，这些缺点将会更加显著。

选择原则：如果新公司面对的市场较为稳定，公司的产品专业化强、品种较少、以规模取胜，这不失为一种上佳选择。

2. 事业型组织结构

这种类型的组织结构是根据产品、地域或客户的不同把公司分为若干个事业型独立的经营单位，即把公司的业务分为多个单独的“项目”，故又称“项目型”。

优点：各项目独立负责，责任清楚，有着较强的工作连贯性。项目内各环节联系紧密、决策迅速、反应灵敏，能很好地适应各方面的要求。

缺点：各项目之间存在重复的工作环节，成本较高，管理费用和其他费用支出过多。各部门之间争夺公司内部资源，难以协调，不利于公司协调动作、一致对外。

选择原则：假如新公司面对的市场环境差异较大、公司的业务多样且特色明显，产品相关性不强，事业型组织结构将是一个很好的发展基础。

3. 地域型组织结构

因为企业经营遍布各地，并且经营范围相同，常常会按地理位置来划分部门。像有很多分行的银行、快餐连锁店或有诸多分店的旅馆等，可以组成按地区划分的管理中心。

优点：各地区的客户情况各异，能因地制宜，随市场而调整经营措施。

缺点：机构重叠，怎样确定地区经理中心授权的程度和范围是个值得注意的事情。个别地区的管理处理不当也可能会影响整个企业的形象声誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选择原则：公司经营范围广泛，并且经营业务相同，适于建立地域型网络式的公司。

4. 交错型组织结构

这种类型的公司组织结构是同时按职能和项目划分部门，集职能型和事业型为一体的复杂组织结构。

优点：这种结构既可获得专业分工的效益，又可对具体业务有一个全面连续的把握，公司内部营运灵活，可充分发挥各类人员的积极性。

缺点：对整体管理有更高的要求；内部联系路线不固定，责权模糊，容易产生各种矛盾；成本偏高。

选择原则：公司的业务内容相通处多，但业务阶段性强，如广告代理公司等。

5. 战略决策单元型组织结构

这种结构一般适用于一些大型综合性的集团公司。公司按发展战略把多元经营业务整合为集团或战略业务单元，这些单元在业务上可能完全不相关，除了各自向总部报告外，在规划、财务、人事、产品上完全独立。

这种集团有时是企业看到市场利润愿景而开发出来的战略产品，像 IBM 在 20 世纪 80 年代初的个人电脑单元，但多半是并购后整合的结果。各个集团实质上是独立的企业，即子公司组成的集团，被总公司拥有或最终控制。各集团可以再按经济功能、产品类型或地域划分部门。例如，摩托罗拉有五个战略业务单元；华而特·迪斯尼公司把全球业务整合成六个战略业务单元，即游乐园、电影集团、消费品集团、房地产开发集团、闭路电视集团和影像技术工程开发集团。

优点：各集团对市场的把握、利润成本的控制和风险的承担上能自主，因为它们也确实只了解本集团范围内的业务。

缺点：由于它的联盟性质，彼此协调的动因很小。加上总公司倾向于用当期利润指标来考量集团经理的业绩和决定红利的分配，各集团会专注于争取总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司的投资支持，并看重短期利润，利用近期表现来获取升迁等，这对总公司的整体长期利益没有好处。

选择原则：这种组织结构适合于大型综合性公司，由许多子公司组织集团并由总公司拥有或最终控制；也可以是业务各不相同的众多部门共同组成在规划、人事、产品、财务上完全独立的公司形式。

以上这些是常见的五种公司组织结构。现实经济生活中，还有许多变形和综合结构。在组建公司时，创业者一定要依具体环境和业务特点而定。



创业贴心小提示

创业者的新创公司根据分工的原则，要把企业按工作和业务的需要划分为不同部门。各个部门隶属一个经理来掌管、控制、协调或计划。大的部门可以再细分为子部门，形成多个阶层。一般企业范围、目标、作业复杂性相仿的企业，经理阶层以少为佳，因为决策链短，对市场的反应能够更加敏锐。

集权和分权的优劣分析

创业者所创公司不管采取何种形式，都需要有合理的内部结构组织来展开业务、执行功能，达到企业赢利的目的。

随着公司业务规模的不断扩大、业务渐越复杂，公司内部结构及权责划分是否合理会越来越重要，因为它是企业管理的框架和基础。

1. 公司结构及责权划分的一般思路

公司内部的组织结构和本地的企业文化、市场的发展程度以及人们的传统

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

习惯密切相联。根据各国的现状来看，工商业组织多半还是沿用传统的模式：即自上而下的层级管理，其结构像一棵倒长着的树。高层管理者作决定、发指令，下层员工负责执行并向上层报告。大公司的层级可以有五至七层甚至更多，小公司功能简单，因而中间层次也相应少一些。

工商企业通常根据功能来分设部门，如财会、销售、生产、人事等部门；也有按主要产品（或项目）来分设部门的，由各个产品集团设立自己的职能部门，再共用总部的职能部门。总部的一些专业职能部门有时也超然于具体部门之外，直接向总裁负责。

为了使公司员工的积极性得到充分调动，避免上层经理作决策时的盲目性，以及能根据市场变动的情况及时调整决定，使之更能切合实际，需要加强上下沟通，协调配合，提高决策的有效性和执行决策的效率。授权和分散决策，是通常的做法。

在公司内部责权划分、结构设立的过程中，有一个如何处理集权与分权关系的问题。这也是在两极之间寻找一个均衡点的问题，任何理想的状态都应是一个均衡的状态。

其实，没有哪个公司是完全靠集权来生存和运营的，无论对一个国家还是对于一个企业，权力过于集中都是一种盲目和危险的状态；也没有任何一个公司会采用完全平等协商、排除任何权威者、决策者的做法，权力的过于分散是一种涣散和动荡状态的表征。

2. 公司给各部门授权时应考虑的六方面因素

（1）自己最有必要的是保有哪些权力？如何保证这些权力的实现？其途径和方法如何？

（2）哪些权力可以下放？下放的程度如何？

（3）这些权力应分别下放给哪一部门？

（4）各部门所获的权力与承担的责任之间是否对等？行使权力的约束机制如何？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（5）下属部门反过来对领导者有哪些权力和约束?

（6）各部门之间的权力分配是否均衡?

以上这些问题的关键都在于一个“度”的把握，因此，公司创立者要对集权和分权的利弊系统地加以认识。

3. 集权的优势分析

（1）集权有利于企业整体的协调，在企业重大问题的取舍上立场分明，有利于企业集中优势兵力打大的战役。

（2）集权的企业往往整体利益明确，限制各部门小团体利益的膨胀，在利益分配方面会有所侧重和牺牲，有利于取得长远利益。

（3）集权可有效地缩减公司机构，使各部门之间相互重复的工作由公司统一安排，以节约成本，达成规模效益。

（4）集权对部门经理人的要求相对较低，处于一种“他律”状态，一切行动有章可循。

4. 分权的优劣势分析

（1）分权的优势。

①具有主动性。分权有助于调动企业中基层管理者的积极性，尤其可调动部门经理层的主动性。他们往往比高层决策者更了解实际情况，遇到具体问题更有办法。

②具有灵活性。分权更有利于企业具体业务项目的进行，企业各部门能够灵活有效地对变化的客观环境做出相应的反应。

③提高效率。分散决策可以帮助克服官僚主义。分权可以减少决策的环节，提高工作效率，缩短企业的反应时间和业务周期。

④培养人员。分权是一种“自律”状态，更有助于激励员工士气，可培养员工的综合素质和创造性，也更有利于培养中层经理的能力。

（2）分权的弊端。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

①出现控制困难。过度放权，使得公司作为一个整体所需要的协同配合将更困难。

②造成作业冗沓。分权容易使部门“小而全”，功能复杂化，造成作业冗沓。

③损害整体利益。部门经理易于追求本部门的利益，不愿为其他部门让步牺牲，以致损害公司整体的利益。

④部门经理能力不足可导致公司损失。分权的基础是部门经理人员本身的素质能力。假如经理不具备作决定的能力或潜力就授权给他们，为分权而分权，效果反而更差。

在公司组织结构中，分权与集权是矛盾的对立体。通常情况下，集权的优势就是分权的劣势，分权的优势就是集权的劣势。

以上对于公司组织结构中集权与分权优劣势的比较，有助于创业者在公司管理控制、权力分配中作出较为平衡的合理抉择。

5. 集权与分权相结合

组织行为学认为，在处理人的积极性和惰性之间的关系时，整体的他律和局部的自律是一个较好的方法。具体到一个公司中，便应该是原则问题上的集权与具体事务上的分权相结合。

集中控制或分散决策，即通常所说的“统”还是“放”，是每个组织团体都会面临的问题。公司从经营的角度，要在集中和放权两者之间维持一个合理的水平。

没有绝对集权的企业，除规模极小、操作简单的个体企业之外；也没有哪个企业能够排除任何权威控制，完全靠平等协商来经营，这样的组织不符合人的本性和利益观，不能长久有效地运作。

公司要在其所处的大环境中，根据自己所定的目标找到两者之间的折中平衡点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

公司的组织和权力结构不能光靠创业者的个人偏好来确定。在一定的社会文化背景之下，企业组织结构深受传统、习俗、人们的价值观等制约，用突发异想或是靠从外界移植而没有本土根基的理念来建立企业组织，夭折的概率很高。因为它不容易得到企业同仁的认同，即便企业内部能被说服或压服，它也不能与供应商、政府管制机关、客户、劳动力市场等进行有效的沟通。

公司组织设计的形式

我们知道，不同的公司有着不同的管理控制权。管理控制权是指对公司管理经营的各个方面作决定的权力。

1. 无限责任公司

公司创办人独资所有的无限责任公司，在公司管理控制权上最简单明了，独自拥有公司，独自作决定，独自承担决定的后果。

2. 合伙制公司

合伙制公司一般在内部用合伙协议来规定作决定的权限以及投资资金的份额、利润和现金的分配比例等。通常，日常决定由多数表决，但一些重大决定如改变企业性质、出让转移股权等，则要一致表决通过。有些合伙制公司的表决权和合伙人的股份成正比。有些合伙制公司则成立执行委员会，并授权委员会来作决定。在没有明确合伙协议的情况下，则按照政府的统一合伙法规来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

办理。

合伙制公司对外的关系，一般是按有关代理人的法律规定来执行。每一个合伙人在企业外均被看作企业的也是其他合伙人的代理人，其在任何正常业务范围内作的决定也同时对公司和其他合伙人有约束力。

当某个合伙人作了错误的决定时，只要该决定和企业的正常业务有关，则其他合伙人也难辞其咎。当然，超出正常经营范围，或个别合伙人的犯法行为，就不一定会延祸于其他合伙人。合伙制公司的这种法律责任是相当大的，甚至在某个合伙人已退出合伙企业，但没有广泛通知外界（如银行等），而外界有可能认为他仍是公司的合伙人之一时，他以前所属合伙制公司仍然可能因其行为被追诉法律责任，而不能摆脱干系。

另外，合伙人之间不得相互竞争来损害企业的整体利益，对企业要承担义务，如在财务上要清白诚实，不能营私等。

3. 有限责任公司

有限责任公司和股份公司的管理控制权最终都是属于股东的。按照大多数公司的章程，股东只是间接地管理公司的日常工作，只在最关键的重大决策上直接表达自己的意愿。

（1）股东的决策权。一般来说，股东的重大决策有四种：

①修改公司章程。

②出售公司。

③使公司清盘终止经营。

④选举董事会。

其中修改公司章程和使公司清盘权力的行使都不是经常发生的事，只有选举董事会才是经常性的，通常是每年一次。

（2）股东的投票权。一般股东的投票权有严格的规定与限制。

①公司股票分为许多种，各自代表不同的投票权。优先股不同于普通股，是没有投票权的。即便是普通股也可以不一样，虽然其取得分红的权利可能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一样，但也有一部分普通股可能是没有选举权的。例如，创业者在发行股票时赠送若干股以激励主要干部时，可预先确定这部分股票是无选举权的，以此保证创业者对企业的控制权不至于旁落。

②股票的选举权是可以积累的，是一股一票，并非一人一票。在大多数情况下，股东的投票权可以让渡给其他人使用，只要签署授权证书就行。更有甚者，投票权可以合并使用，如有三个董事席位在竞选，每股有投票权的股票可以投三票，这三票可以加在一起投给第一个候选人。这些安排，使大股东能够很有效地控制董事会的选举，从而控制公司，因为公司的主要干部都是由董事会任命的。尤其是大公司，股权相当分散，只要能操纵 5% ~ 10% 的股票，就能基本掌握一个公司的大部分权力。

规模较小的公司如果股东相当少，则不必开形式上的股东大会，对提案作书面表决即可。一般来说，这种表决需要全票通过才能生效。这样小股东就受到某种保护，不会任由大股东摆布。

（3）董事会的职能和权利。

①董事会的职能。董事会的主要职能是作出重大决策和任命主要干部。由于董事的责任重大，必须亲自参与决策，不能将自己的投票权让给其他董事使用。如果董事会是书面表决，则必须是全票通过。

董事会通常不能直接管理公司的日常运作，所以一定要授权给经理人员去执行。但有一些基本的权限是董事会责无旁贷的，如规定分红政策，提议修改公司章程之类。

董事们有一个基本的义务，就是不能用其对公司的影响为自己牟取私利。如果董事有利益牵涉和公司交易的对方，一则要向董事会讲明，不得隐瞒；二则在必要时要回避。董事任职于董事会，应以整个公司的利益为重，有责任以自己的准确判断来作出最有利于公司的决策。这和身为一个股东不同，股东可以以自己股份的利益为立足点投票，而不必顾及整个公司的长远利益。如果董事在这些方面没有尽责的话，股东有权令其改正或运用法律武器来维护自己的合法权益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

②董事会的组成。一般情况下，理想的董事会应该能够向创业者提供最有力的支持。无论在企业形象、方针制订、战略决策、资金筹措、难题解决、关系的开拓，乃至日常运作，都使创业者能有所依凭。

这种支持的基础就是互信，或至少是经由开诚布公双向沟通达成的共识。

董事会作为企业的一个核心机构，其组成及董事职责的明确对公司的发展具有重大影响。小公司组成董事会时常有摆样子的倾向，只是为了应付法规的要求，而忽视了董事会最基本的职能是主导公司的管理，并监督经理们的日常运作以及制订公司的政策和发展方向。为了能不受羁绊地快速决策，创业者会倾向于成立一个唯命是听的董事会，把亲朋好友塞进董事会以便于控制。这样的董事会既无专业知识来帮助企业管理，也无法提供远见卓识去开拓市场。而且，由于没有制约和讨论、批评等良性互动的环境，企业经营中的问题不容易被发觉，也难以纠正和克服，有时甚至会酿成大错，导致企业的失败。

董事会最好是由那些有不同背景和受过不同训练的人组成，这样才能使董事会胜任多方面的工作。若是过于集中在某一领域，如工程或销售等，决策时难免有所偏误，顾此而失彼。董事会还要适当聘请社会公正人士参与，这除了有助于提高企业的正面形象外，更重要的是有助于公司建立和社会沟通的渠道，并在经营规范和道德方面接受公众的监督。

规模较小的公司不妨建立顾问委员会，起咨询顾问的作用。除了拉一些有头面的人物充场面之外，起码要让其中一部分人能顾能问，真正收到实际的效果。小企业未成气候之前，往往难免倾向于急功近利，甚至会有犯规违法的做法，而一旦习以为常，就可能断送前程。无论从法律或是市场的眼光来看都是得不偿失的。有了公正人士加入董事会，可使企业有所警惕，收到自戒的效果。

董事会也是一个公司最重要的机构，就像是人的大脑一样。经理由其任命并向其报告。因为万一经营失误，其法律责任常常要由董事会来代表公司承担。但毕竟大多数董事不宜直接参加管理，每年只是定期开会、审核报告而已。怎样酬劳董事会，也是公司要考虑的一个问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

③公司管理控制权的分布。董事会通常用任命授权的方法把日常经营权转移给经理人员，最基本的经理人员有总裁、财务主管，再加上一个用以保管文档的秘书。一般的公司还有副总裁、助理人员、各级经理等。

这样，公司的管理控制权就分布在三个不同的层次上：公司日常经营由董事会任命的总裁及其下属来控制和运作；公司的重大决策，如调整业务经营方向范围，由董事会来裁决；至于公司的基本决策，如修改公司章程、选举董事会，则由股东大会表决产生。



创业贴心小提示

不同的公司有着不同的管理控制权。管理控制权是指对公司管理经营的各个方面作决定的权力。不同公司的权利形式不同，在开办公司之前一定要搞清楚哪种权利形式是最适合本公司的。

公司组织机构的调整

当所创公司的组织机构不能适应甚至制约公司发展的时候，就要对公司的组织机构作出相应的调整，从而促进公司又快有好地发展。

那么，创业者应该怎样进行组织机构调整呢?

1. 要以组织机构的稳定性过渡或稳定性存在为前提

这里所说的稳定性，是指稳定现时的经营生产管理活动；设置的组织机构具有一定时期的稳定性；能将旧的机构平稳过渡到新的机构；人员的岗位调整能顺利平稳过渡到新的部门和岗位；不适应新机构的原有岗位人员能平稳离

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

职，不会因为个别人员的离职而给企业带来负面影响，不会因为个别人的离职带走人员，导致员工对企业失去信心。组织机构调整时的稳定性取决于部门优化调整时是否做到了“三适”：

（1）适应。是否适应企业发展的需要以及管理科学的基本要求，企业的规模、企业产品的市场占有率是否产生了内在的调整需求。一般来说其标志是：尽管企业规模扩大、人员增加，但企业效率提升速度不匹配，企业内部不协调、推诿的事情经常发生，内部协调工作经常需要上级领导来协调；原有部门、岗位不能适应企业的发展和生存的需求，部门经理、岗位人员明显感到工作不知为何为、不知为谁为、视而不见麻木无为、消极或积极乱为。

（2）适才。是否有合适的人员或机构来优化调整；是否能广泛发现能为公司所用的人才；是否能最大限度地发挥现有人才的作用；是否能发掘现有人才的潜力；是否能引进企业急需的人才等。总之，是否能最大限度合理地使用人力资源。

（3）适时。企业是否到了不调整就不能取得更好效益的时候；是否在恰当的时机进行调整或优化；是否在适当的提前量（相对于企业管理水准、人员心态、人员素质等）下进行；是否会因为机构调整长时间打乱企业的正常经营生产秩序；是否有助于企业在今后的发展中踏上新的起跑线；是否能促进经营业绩、管理水准快速提升等。

2. 要分工清晰，有利考核与协调

在现有基础上改进不协调的组织关系，预防和避免今后可能出现的摩擦，优化的结果应该是部门职能清晰、权责到位，能够进行评价和考核，部门间的联系、工作程序协调，公司的管理制度能有效实施。

3. 部门、岗位的设置要与培养人才、提供良好发展空间相结合

优化调整部门和岗位时，既要考虑现有人员，又要综合考虑人员配置，不能为了照顾人情关系设立人情部门或岗位；同时，又要综合考虑现有人员的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品行、企业发展所需要的能力和潜力等，在品行有保证、具有风险小的培养价值的前提下，有意识地将部门、岗位和人才培养相结合，让“企业是个人发展的平台”的观念通过具体员工在部门或岗位的就职得到体现。



创业贴心小提示

当新创企业的组织机构不能适应甚至是制约公司发展的时候，就要对公司的组织机构作出相应的调整，从而促进公司又快又好的发展。

如何协调组织内部的冲突

1. 协调的重要性

当企业组织内部出现冲突的时候，创业者或是其他相关部门要及时做好冲突的协调工作。这一点非常重要，原因如下：

（1）协调可以使个人目标与组织目标一致，促进组织目标的实现。若个人目标与组织目标相一致，人们的行为就会趋向统一，组织目标就容易得到实现。管理者可以通过协调工作，使个人目标与组织目标相辅相成，从而促进组织目标的实现。

（2）协调组织内部冲突可以促进协作。人与人之间、人与组织之间、组织与组织之间的矛盾冲突是不可避免的，并且这种矛盾和冲突如果积累下去，就会由缓和变为激烈、由一般形式发展到极端形式。如果这样下去，轻则干扰组织目标的实现，重则会使组织崩溃、瓦解。所以，管理者必须通过协调，很好地处理和利用冲突，发挥冲突的积极作用，并使部门之间、员工之间能够相互协作与配合。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）可以极大地提高组织效率。协调使组织各部门、各成员都能对自己在完成组织总目标中所需承担的角色、职责以及应提供的配合有明确的认识，组织内所有力量都集中到实现组织目标的轨道上来，各个环节紧密衔接，各项活动和谐地进行，而各自为政、相互扯皮、不顾组织整体利益的现象则会大大减少，从而极大地提高组织的效率。

2. 解决组织冲突的对策

（1）回避。这是解决冲突的最简单的一种方法，即让冲突双方暂时从冲突中退出或抑制冲突。当冲突微不足道时，或当冲突双方情绪非常激动时，可以采取让双方暂时回避的方法来解决冲突。

（2）强制解决。即管理者利用职权强行解决冲突。当你需要对一个事情作出迅速处理时，或当你的处理方式其他人赞成与否无关紧要时，可以采取强制的办法。在强制解决中，往往以牺牲某一方的利益为代价。

（3）树立更高目标。当其中一方靠自己的能力不能完成目标时，冲突双方可能会进行合作并作出一定让步，为完成更高的目标而统一起来。

（4）妥协。即通过要求冲突各方都作出一定的让步，使问题得到解决。当冲突各方势均力敌时，或当希望就某一问题尽快取得解决办法时，可以采取这种处理方法。

（5）合作。将冲突各方召集到一起，让他们开诚布公地讨论，搞清楚分歧在哪里，并商量可能的解决办法。这种方法可以使双方的利益都得到满足，因此从结果来说是最好的选择。



创业贴心小提示

只有团结一心的团队才能更好地创业，所以，团队内部一旦出现冲突，创业者就要努力协调化解，否则后果将不堪设想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设计公司组织架构时应注意的问题

公司部门的设立，事关公司的未来发展。因此创业者在设立公司部门时，应该在具体操作中注意以下四点。

1. 条理性——纲目清晰

这是任何一种可命名为“结构”的集合形式的最基本功能。公司的组织结构要尽量做到条件清楚、线路清晰，即各部门、各岗位之间的隶属关系明确，权力和责任划分清楚，避免含糊、重叠之处。

2. 灵活性——反应迅速

在设计公司组织架构时，创业者要充分考虑决策的迅速性，尽量减少决策路线的结点数，以提高工作效率。组织架构环节多就意味着成本的附加，尤其市场机会稍纵即逝，有时候损失更大的是机会成本。

3. 柔韧性——攻守自如

公司组织结构的设置要具有一定的弹性幅度，既可以扩张，又可以收缩。

任何一个生命体都必须对它存在的环境有充分的适应能力，才能成为“自然选择”的幸运儿。新公司要面对的是千变万化的市场环境，公司的组织架构要有充分的回旋余地：当外部环境宽松时，能适时发展壮大；当外部环境严峻时，便回缩防守，消化危险，以图发展。

俗话说“商场如战场”。新创办的公司如果想成为“商战高手”，便要刻苦修炼才行，练成一身过硬功夫的秘诀就是“刚柔相济，内外兼修”。在公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

管理的任何层面，这八字秘诀都是适用的。在组织架构上，以部门清楚、权责明晰为“刚”，以灵活多变、屈伸自如为“柔”。有刚无柔，则失之于呆板粗硬，容易在市场之战中处处碰壁、头破血流；有柔无刚，则失之于妥协琐屑，难于立定脚跟、高速发展。

在每一个创业者的心中，公司就是一个生命体。公司组织结构的唯一存在依据就是其要有利于公司的各项生理机能的健全和公司的健康成长，所以创业者在设置公司的组织结构时，一定要考虑公司的特点和业务需求。



创业贴心小提示

有太多的创业者，他们都失败于对目的和手段的关系认识不清；他们过于爱惜自己辛辛苦苦制造的公司鞋子，而想去委屈自己的脚。一个出色的创业者是有原则的人，更是一个不拘泥的人，一个不削足适履的人，当公司部门设置不合理时，应果断地去进行调整。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

创业团队的建立及管理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选择合适的合作伙伴

创业的成败有很多因素，市场、项目、销售、技术，但最为重要的是人才。创业者能够寻找到合适的合伙人可不是一件容易的事，在这个过程中会遇到各种意想不到的困难。特别是在创业初期，待遇不高、工作艰苦、身兼数职，这些因素都制约着优秀人才的引入。

选择人才和合伙人，一般要用“一个原则，四大标准”来衡量。

寻找合伙人要本着“宁缺毋滥”的原则，也就是精兵政策。一个优秀的人才对企业来说是相当廉价的，虽然要给他高薪，但他能为企业创造比他薪水更高的价值。一个人如果能顶两个人、三个人用，难道他不应该获取更多的回报吗？相反，一个没有价值的员工是最昂贵的，他不但不能给公司带来利益，而且如果他在公司、同事、客户中起反作用，企业付出的代价将是惨重的。

择人的四大标准：

一是合伙人要有好的人品。人品在工作层面上主要体现在职业操守上，也就是遵守行业、公司的规矩。

二是合伙人要有一样的价值观。例如，有的人喜欢通过在团队中的共同努力，每年获得 20 万元的报酬；有人更愿意自己当老板，哪怕每年只有 10 万元收入。这两种人不存在谁对谁错的问题，只是他们的价值取向不同而已，但是如果你要找创业的合作人，还是找第一种人为佳。

三是合伙人要有端正的工作态度。一个人在工作中的价值 = 能力 × 态度，如果能力 100 分，态度 0 分，结果还是 0。“态度决定一切”，态度是第一位的，能力第二，因为能力是可以通过培训短期内来获得，但工作态度是长期形成的，很难改变。对于创业型公司，第一战略是生存，我们没有时间通过长时间的培

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

养来改变一个人的工作态度与作风。

四是合伙人要有较强的工作能力。马云曾经说过："态度好、工作能力差的员工是小白兔，杀！工作能力强、工作态度差的员工是野狼，赶快杀！"这句话很在理，公司特别是创业型公司需要工作态度和能力兼好的员工。

合伙人之间要相互信任，相互尊敬，同时要有一种感觉，一种"爽"的感觉。这种感觉有点像谈恋爱，而且是一场马拉松式的恋爱。因此，在熟人圈子里寻找合作伙伴是种不错的选择，很多人选择创业伙伴通常会在配偶、亲戚、同学、同事、同好里面寻找。比如 Google 的创始人是同学关系，当当网的创始人是夫妻关系……

在寻找合作伙伴时需要注意什么呢？当然首先是要制定合作目的与目标，这是大前提；其次是规划好合作伙伴的职责，这样才能更好地指导自己去寻找合作伙伴；第三是要严肃慎重地处理合作过程中投入比例和利润分配，这是能够保证合作伙伴长治久安的制度保障。还有一点也很重要，也是每一个创业者不愿去多想但又很现实的问题，那就是建立合作伙伴的退出机制。作为创业伙伴，很多时候即使抹不开情面，但这样做也总比出现问题了再解决要好很多。

最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭，更不能等到赚钱了再说。

我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。

努力的寻找吧，利用每个人的特长，这个世界上，没有十全十美的，没有最好的，只有适合你的。



创业贴心小提示

选择合伙人要本着宁缺毋滥的原则以及"人品第一、价值观第二、工作态度第三、能力第四"四条标准。最好是在同一个单位共事多年的老朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与合伙人之间的相处之道

创业伊始，肯定要投入大量资本，这对许多创业者来说是难以承受的，所以，合伙经营就成了这个阶段创业者经常选择的经营模式。但是，常言道，“花无百日红，人无百事好”。再好的朋友也有磕磕绊绊的时候，更何况在创业过程中又存在着利益上的冲突。

李肃和马彪原本都在同一家电脑公司供职。因为当时该品牌电脑在市场上出现短暂的分销局面，因此两个人在商议后决定成立属于他们的电脑公司。

“公司在成立时，我们就分析了市场和前景，而且最重要的是因为处于创业初期，我们没有太多的资金投入，电脑行业又是个投资大、利润小的行业，所以我们决定合伙开公司。”

公司成立后，李肃和马彪没有太多的想法，正好机遇摆在眼前，他们又都有各自的客户群，于是便顺势而定，联系好自己以前的客户，开始经营自己的公司。

合伙经营各有利弊，合作得好当然有益于公司的发展，合作得不好则可能导致公司经营失败。李肃和马彪说，他们两个人当初就是为了共同的目标和理想才走到一起，两个人最重要的是携手同心。当然，他们也遇到过意见不一致的时候，做错了就要分析原因，这也让他们在处理分歧的过程中成熟了许多。现在有什么事他们都相互商议。李肃和马彪的性格不太一样，因此在某些方面能相互弥补，促进了公司的发展。

创业的合伙人就像是一条在风雨中航行的小船上的船员，如果船员之间不能很好地配合，各行其是，必然不会逃脱船毁人亡的悲剧。创业之初，如果合伙人之间不能团结合作，坦诚相处，就会给公司经营带来诸多麻烦。那么，合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伙经营怎样才能够成功呢?

1. 彼此信赖，建立合作的基础

每个创业合伙人都会有自己的创业思路与经营理念，如果大家能互相理解，相互信赖，彼此为了将生意做好而努力，自然不会有合作不愉快的事情发生。

2. 合伙人之间要相互取长补短

合伙人都有各自的优势，也都有自己的劣势，认清这一点，合伙人之间主动将优、缺点找出来，取长补短，这样才能充分发挥个人与集体的优势，从而在竞争中取胜，使事业快速发展。

3. 人我两利，利义并重

义和利是合伙人在一起最难处理的关系。合伙人共同创业，一荣俱荣，一损俱损。因此，合伙人在经商过程中要注重整体利益，要注重与其他合作伙伴的关系。但是作为合伙人之一的“我”又有各自的利益，这就导致在决策时，由于个人的观点和意见与其他合伙人不一致而发生冲突。这种矛盾就是个体与整体、全局与局部之间的矛盾，就是人与我、义与利之间的矛盾。要解决好这对矛盾，就要在人与我、义与利之间保持适度的平衡，坚持人我两利、利义并重的合作理念。

4. 坦诚相见，荣辱与共

合伙经商难免出现摩擦，要想减少摩擦，创业者必须用坦诚相见的“润滑剂”。首先，应该对合伙人进行感情投资，使大家在团结、和谐的气氛中共同工作，发扬荣辱与共的团结合作精神。其次，要时常与你的合作伙伴交流，互相诚心交换看法。只有合伙人之间能够坦诚相见，才能维持相互信赖的合作关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

再好的朋友也会出现面红耳赤的时候，更何况是为了利益而走到一块的创业伙伴。合伙人之间有分歧甚至冲突是必然的，掌握合伙经营的秘诀，妥善解决分歧，才能取得创业成功。

如何化解与合伙人的利益冲突

合伙经营企业，每个合伙人都有不同的处事方法、个性和利益，矛盾和冲突的发生在所难免，是不以人们的意志为转移的。当合伙人之间发生冲突时，无谋者只有散伙，有谋者则可共图大业。因此，创业者要善于运用化解冲突的方法和艺术解决矛盾。

1. 通过合同约定来解决分歧

李冰才是一家广告设计公司的创始人之一，去年他从一家知名民营企业跳槽出来，和4个朋友合伙开始创业，大家出资额相同，均为大股东。李冰才准备创业时去深圳和江浙地区考察先进的设计公司时，发现股东利益纠纷是一件很麻烦的事情，常常公司发展壮大后大家反而因分配不均反目成仇，于是回来之后与大家协商签订了一份合同，内容大致为：创业后第一年大家按出资额分成，利润4人平均分配，但是今后每一年会根据经营状况和贡献大小调整分成比例和权限大小。

“第一年平均分配是为了鼓舞士气，以后根据情况进行调整是为了保证公平，多劳多得。”李冰才称。如果贡献比较大，明年的比例可能升为30%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或更多，当然平时干活儿少的明年的分成比例也会减少。

2. 通过少数服从多数来解决分歧

虽说有激励措施，但难免遇到分歧。比如李冰才的公司年底结算赚了 60 万元，该多少用于投资多少用于分红呢？有人认为分掉 50 万元，其余的用于设备更新、办公用品等。有人认为应多投入在公司的发展上，分掉 40 万元，20 万元作为储备资金。大家都是平等的股东，怎么办呢？他们又想出一个办法：投票！ 4 个合伙人投票，2 比 2 不行。大家商量，在公司设计、经营、行政、策略四大业务中，设计处于核心地位，因此决定让设计师李冰才拥有 2 票的发言权，其他人 1 人 1 票，比例超过 3 比 2 就少数服从多数。从此以后，大至公司运营管理，小至供应饮料等问题，都是用投票的办法解决。而每个人在自己主管的领域则拥有发言权，起主导作用。这样，股东之间就少了许多纠纷，大家相处也很融洽。

3. 制定铁律，“亲爹”也要遵守

王诺与朋友合伙儿开了一个网吧和浴池，鉴于害怕大家的亲戚朋友都来“免费享受”，王诺和合伙人约法三章：

在经营中采取“亲爹也要遵守规则”的方式，这个“亲爹”实质上是包括每个合伙人的亲属和朋友的统称。每个合伙人可以自己办理 N 个卡发给亲属和朋友，但是办理每张卡都由该合伙人自己埋单，把钱入到公司账上。也就是说，每一个来网吧或浴池的人都要通过现金或卡来消费。就是哪个合伙人的亲爹来了，也要遵守这个规则。这个管理模式让他们的合伙项目少了很多纠纷。

4. 积极预防破坏性的矛盾冲突

争取把构成破坏冲突的消极因素扼杀在萌芽状态。合伙企业中也会出现破坏性矛盾冲突，如双方只对自己的观点关心，不愿听取对方意见，甚至进行人身攻击，有意对抗，不负责任的言行日益增多等。这时要通过协商、妥协和相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

互让步的方法来解决。如果行不通，则请第三者出面仲裁调解。当然仲裁者要有权威性，并且不能有偏袒一方的行为。

5. 把握矛盾的可控性

要把建设性的矛盾和冲突控制在适当的水平上，防止其过于激烈，转化为破坏性的矛盾与冲突。而在其处于潜伏期时，要适当激发，展开辩论和争论，以增强组织的活力。只要矛盾冲突的双方对实现共同目标积极热心，这种适当激发并加以控制地利用建设性矛盾冲突的做法就是可取的。

6. 求同存异，不过于计较

为了化解矛盾，也可使用求同存异法。合伙人之间只要基本原则、基本倾向相同，至于管理风格、个性特点、习惯爱好、生活情趣等的差异，不妨求大同存小异，这样既可避免冲突，又可化解矛盾。在特定的条件下，对于一些无原则的矛盾与冲突，可模糊处理，不去争论，不必分出是非；否则反而会助长对立，激化冲突。

7. 避免正面冲突

当矛盾或分歧比较严重，一时难以解决时，为防止激化，应有意识地减少与有矛盾的合伙人接触，避免正面冲突，使大事化小，小事化了。暂时回避是积极的，能在对方“怒火中烧”“头脑发热”时起到釜底抽薪的作用。

8. 控制情绪，检查自身存在的问题

当合伙人之间发生矛盾与冲突时，双方都应以责己开始，控制情绪，调节“视角”，检查自身存在的问题。这有利于解决双方的矛盾和冲突。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

对于合伙人之间的矛盾和冲突，应当想方设法加以化解。否则，会给合伙人在精神上、情感上带来不良后果，阻碍合伙企业的发展。身为合伙人之一的创业者，更应想办法处理合伙人之间的冲突和争端，这样才有利于创业的成功。

打造团队精神

或许许多人小时候猜过这样一则谜语：兄弟六七个，围着柱子坐；长大分了家，衣服全撕破。谜底是“大蒜”。在那个时候只是感觉好玩、形象，等到长大了才悟出，其实人有时候也和大蒜一样。

以创立企业为例，创业伊始，大都是兄弟几人“揭竿而起”。在最初的岁月里，出差同挤硬板，住宿共打地铺，饿了吃冷饭，渴了喝凉水，但却毫无怨言，紧紧围绕着“柱子”——共同的奋斗目标而不懈地努力。然而，当企业度过了生存期，公司和个人家底逐渐殷实之后，当年共苦的兄弟却通常难以继续同甘。于是，在矛盾、猜忌与争吵后，最终“撕破衣服”分崩离析，甚至反目成仇。结果，本应成为“万吨轮”的企业被拆分成若干个“小舢板”，在市场经济的海洋中，不仅各自要经受着狂风暴雨的冲击，还要提防着当年创业兄弟的偷袭。

为什么会产生上述现象呢？因为这样的创业团队没有形成团队精神。有一个故事就说明了这个问题：

三个皮匠结伴而行，途中下起了雨，他们便走进一间破庙。恰巧小庙也有三个和尚，他们看见这三个皮匠，气不打一处来，质问道：“凭什么说‘三个臭皮匠胜过诸葛亮’？凭什么说‘三个和尚没水喝’？要修改辞典，把谬传千

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古的偏见颠倒过来！”尽管皮匠们谦让有加，和尚们却非要“讨回公道”不可，官司一直打到上帝那里。

上帝一言不发，把他们分别锁进两间神奇的房子里——房子宽绰舒适，生活用品一应俱全，内有一口装满食物的大锅，每人只发一只长柄的勺子。

三天后，上帝把三个和尚放出来。只见他们饿得要命，皮包骨头，有气无力。上帝奇怪地问：“大锅里有饭有菜，你们为啥不吃东西？”和尚们哭丧着脸说：“我们每个人手里拿的勺子，柄太长送不到嘴里，大家都吃不着啊！”上帝嗟叹着，又把三个皮匠放出来。只见他们精神焕发，红光满面，乐呵呵地说：“感谢上帝，让我们尝到了世上最珍美的东西！”和尚们不解地问：“你们是怎样吃到食物的？”皮匠们异口同声地回答说：“我们是互相喂着吃的！”

上帝感慨万千地说：“可见狭隘自私必然导致愚蠢无能，只有团结互助才能产生聪明才智啊！”这时和尚们羞愧满面，窘得一句话也说不出来。

一个人的才智是有限的，而集体的力量是无限的，三个皮匠如果像三个和尚一样不共同想办法解决问题，肯定也是一个失败的团队。而三个皮匠恰恰变各自为战为团结一致，以一个团队、一个集体的智慧去成功地解决问题，往往最后的结果是“抵一个诸葛亮”。

团队精神是现代企业精神的重要组成部分，是使得企业竞争力、凝聚力不断增强的精神力量。面对激烈的市场竞争和严峻的宏观调控政策环境，每个企业都必须依靠团队的力量，充分发挥团队精神，才能在激烈的市场竞争环境中取胜。

团队精神通常包括以下几点。

1. 团队精神的核心——协同合作

团队内所有成员的向心力、凝聚力是从松散的个人集合走向团队最重要的标志。在这里，有着一个共同的目标并鼓励所有成员为之而奋斗固然是重要的，但是向心力、凝聚力来自于团队成员自觉的内心动力，来自于有共识的价值观，很难想象，在没有展示自我机会的团队里能形成真正的向心力；同样也很难

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想象，在没有明了的协作意愿和协作方式下能形成真正的凝聚力。那么，确保没有信任危机就成为问题的关键所在，而损害最大的莫过于团队成员对组织信任的丧失。

企业要重视团队高效率的培养，团队精神的形成，其基础是尊重个人的兴趣和成就。要设置不同的岗位，选拔不同的人才，给予不同的待遇、培养和肯定，让每一个成员都拥有特长，都表现特长。这样的氛围越浓厚越好。

2. 团队精神的制度保证——建立有效的沟通机制

在工作中要保持团队精神与凝聚力，沟通是一个重要环节，比较畅通的沟通渠道、频繁的信息交流，使团队的每个成员间不会有压抑的感觉，工作就容易出成效，目标就能顺利实现。当然这里还包含一个好的统帅和准确的目标或发展方向的问题。当个人的目标和团队目标一致的时候，员工就容易产生对公司的信任，士气才会提高，凝聚力才能更深刻地体现出来。所以高层要把确定的长远发展战略和近期目标下达给下属，并保持沟通和协调。这时，企业团队成员都有较强的事业心和责任感，对团队的业绩表现出一种荣誉感和骄傲，积极承担团队的任务，工作氛围也处于最佳状态。

3. 团队精神的灵魂——全局意识、大局观念

团队精神并不反对张扬个性，而是要求个性必须与团队的行动一致，要有整体意识和全局观念，考虑团队的需要。团队成员要互相帮助、互相照顾、互相配合，为集体的目标而共同努力。

曾经有这样两个大学生，他们共同承担一个项目，但各有分工。其中一位在完成任务的过程中遇到了技术上的难题,此时他只会自己冥思苦想乱查资料，却不向坐在旁边的高手请教。而这位高手此时也没有把他当成是共荣共辱的合作伙伴，而是躲在旁边等着看笑话。他们共同承担的项目其结果可想而知，这是我们应该吸取的教训。所以在工作中，有意识地培养全局观念极其重要。

但培养团队精神也不是无原则地搞一团和气，原则、感情与共同的利益和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目标是维系一个团队的纽带，少了哪一条都不行。团队精神，是在原则的基础上产生的，放弃原则，迁就个别，虽然满足了个别人的利益需要，但却起到了误导作用，由此必然导致人心涣散，从而失去团队的凝聚力。没有了凝聚力，还有什么团队精神？团队精神是一个成功团队建设的血脉。团队精神有凝聚团队成员的作用，团队的目标和理想把团队成员联结在一起。团队精神不仅能激发个人的能力，而且能激励团队中的所有成员发挥潜力、探索和创新。对于创建学习型组织来说，团队精神的影响力是深远的。



创业贴心小提示

团队精神能够提高企业的竞争力和凝聚力，面对激烈的市场竞争和严峻的宏观调控政策环境，每个企业都必须依靠创业团队的力量，充分发挥团队精神，才能在激烈的市场竞争环境中立足。如果没有一个互相信任、高效协作的团队，只凭借个人的力量，即便个人表现得再完美，也很难以个人之力创造奇迹；而团队的力量是无穷的，其力所及，大到一个国家、一个民族的发展和强盛，小到一个企业、一个部门的发展及提高。如果能在管理中充分发挥团队精神，就能实现 1+1>2 的团队目标，就能在任何市场竞争环境中立于不败之地。

学会在团队中分享和分担

团结协作是团队精神的核心。团队的根本功能或作用在于提高组织整体的业务表现。强化个人的工作标准也好，帮助每一个团队成员更好地实现目标也好，目的就是使团队的工作业绩超过成员个人的业绩，让团队业绩由各部分组成而又大于各部分之和。团队的所有工作成效最终会在一个点上得到检验，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就是协作精神。团队成员之间只有很好地协作才能真正发挥团队的作用。

要在团队中建立起这种和谐的关系，就必须学会分享与分担。创业者作为团队的领导者要做到以下几点。

1. 珍视每一位团队成员

要让每一位团队成员充分发挥其积极性和特长，创业者作为团队的领导者就要善于用人，知道每个人都是独一无二的。大家都知道 1∶100 和 100∶1 的关系。如果你领导 100 个人，那么这 100 个人都清楚你对每个人的重视程度；但是反过来，每个人对你的看法你却很模糊。也就是说，在你领导你的团队成员、你的下属时，尤其是你轻视他的时候，他非常清楚；你对他的重视程度，他也是非常敏感的。所以，如果你对这个人尽到力了，认为他不能用了，就让他离开，不要让他在那儿凑合，而且他自己也会觉得在这儿没法干了。否则，他觉得领导已经不重视他了，他就会消沉，甚至起反作用，这样对他个人的发展很不利。在这种情况下，你对不起他，团队也会出问题。大家知道，你的团队成员可以批评甚至训斥，但是你不能看不起任何人。很多员工认为，最大的恩典莫过于知遇之恩，如果你真正地看得起他、重视他，他会奋力相报的。

2. 分担员工的成功，更要分担他们的艰辛

一名成功的领导者要做到“勤劳之师，将必先已”。作为一名领导者，你必须要你的员工知道，你不仅要分享他们的成功，还乐于分担他们的艰辛。如果你希望你的团队加班，你就必须同他们一起加班。如果你要冻结他们的工资，那你也必须冻结自己的工资。你不能也不应该期望你的员工去做你不愿意做的事情。要向你的员工表明，你在和他们一起战斗，在支持他们、帮助他们、带领他们。要向他们证明你不认为自己比他们特殊、比他们优越。这样，你就可以与员工之间建立起能提高团队业绩、使你度过最困难时期的纽带。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 建立有效的分享机制

有七个人组成了一个小团体，他们每个人都是平等的，但同时又是自私自利的。他们想通过制度创新来解决每天的吃饭问题——要在没有计量工具或有刻度的容器的状况下分食一锅粥。大家发挥聪明才智，试验了很多种办法，多次博弈后形成了以下诸种规则。规则一：指定一个人专门负责分粥事宜。很快大家发现，这个人为自己分的粥最多，于是又换了一个人。结果，总是分粥的人碗里的粥最多、最好。权力导致腐败，绝对的权力导致绝对的腐败，在这碗稀粥中体现得一览无余。规则二：指定一个分粥的人和一名监督人。刚开始较为公正，但到后来分粥人与监督人分到的粥最多。这种制度又失败了。规则三：谁也信不过，干脆大家每人一天轮流主持分粥。这样等于承认了个人有为自己多分粥的权力，同时又给予了每个人为自己多分粥的机会。虽然看起来平等了，但是每人在一周中只有一天吃得饱而且有剩余，其余六天都饥饿难挨。大家认为这一制度造成了资源浪费。规则四：大家民主选举出一个信得过的人主持分粥。这位品德尚属上乘的人开始还能公平分粥，但不久以后他就有意识地为自己和溜须拍马的人多分。大家一致认为，不能放任其腐化和风气的败坏，还得寻找新制度。规则五：民主选举一个分粥委员会和一个监督委员会，从而形成民主监督与制约机制。公平基本上做到了，可是由于监督委员会经常提出各种议案，分粥委员会又据理力争，等分粥完毕时，粥早就凉了。此制度效率较低。规则六：对于分粥，每人均有一票否决权。这有了公平，但恐怕最后谁也喝不上粥。规则七：每个人轮流值日分粥，但分粥的那个人要最后一个领粥。令人惊奇的是，在这一制度下，七个碗里的粥每次都是一样多，就像用科学仪器量过一样。每个主持分粥的人都认识到，如果七个碗里的粥不相同，他确定无疑将享用那碗最少的。

我们从这个小故事中可以看出机制的重要性，它比技术更重要；规则是人选择的，它是不断博弈与交易的结果。影响团队成员协作能力的因素有很多，其中重要的一点是如何分享团队的成果，如果分享做不好，会在很大程度上影响团队的进一步协作，所以作为团队的领导者一定要建立好的分享机制。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 培养团队成员间宽容与合作的品质

事业是集体的事业，竞争也是集体的竞争，一个人的价值只有在集体中才能得到体现。成功的潜在危机是忽视了与人合作或不会与人合作。有些人的动手能力强，点子也不错，但当他的想法与别人的不一致时，就固执己见，不知如何求同存异；有的团队成员，在家里是被照顾、被包容的宝贝，特别是一些家庭环境比较好的，由于有优越感，更不容易做到宽容待人和与人合作；有的团队成员家庭有问题，对周围的人缺少信任，使人无法与其沟通、合作；有的团队成员在团队中是业务骨干、技术能手，高高在上，对其他人不屑一顾，不懂得尊重和迁就别人。实际上，团队中的每个人各有长处和短处，关键是成员之间以怎样的态度去看待。能够发现对方的美而不是挑他的毛病，培养自己求同存异的素质，对培养团队精神尤其重要。这需要我们在日常生活中培养良好的与人相处的心态。这不仅是培养团队精神的需要，而且也是获得人生快乐的重要因素。要使团队成员具有这样的心态，作为领导的创业者就要经常表扬每个成员的优点，而不是挑剔其缺点，并且能够听取团队成员的意见和批评。

综上所述，假如你把快乐跟别人分享，你就拥有了双倍的快乐；如果你让别人分担痛苦的话，你就只有一半的痛苦。在商海中打拼的创业者应当时刻记住这句话。



创业贴心小提示

一个团队的根本功能或作用在于提高组织整体的业绩表现。不管是强化个人的工作标准也好，帮助每一个团队成员更好地实现目标也好，都是为了让团队业绩大于各部分之和。团队的所有工作成效最终会在一个点上得到检验，这就是协作精神，它要求与别人分享快乐、分担痛苦，只有这样才能拥有更多的快乐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把合适的人放到合适的位置

在创业过程中，很多创业者都遇到过这样的情况：听说自己的公司要招人，于是亲朋好友纷纷前来打招呼，希望能帮他们安排两个人。可是这些亲朋好友介绍来的人并非个个都适合公司发展的需要，于是为了照顾情面，往往要为这些人没事找事，即因人设事。

因人设事通常是指漠视公司的实际需要而安置“多余人”和“不适合的人”，这对公司的发展是不利的。对于初创的企业来说，这样做的结果无疑会增加企业生存的难度，加大企业的运行成本。

通常来说，因人设事会给处于起步阶段的公司带来以下弊端：

第一，使公司出现人员拥挤、效率下降的现象。对于一家刚成立的公司来说，效率低下意味着没有市场竞争力，其结果只有死路一条。

第二，人浮于事，使公司的具体工作没有秩序。对于初创的公司来说，如果工作没有秩序，是无法迅速进入运营状态的。这无疑加大了公司的生存成本。

第三，使公司的人际关系更加复杂，以致形成关系网，继而出现“内耗”，从而使企业逐步失去内在活力和竞争能力，市场竞争力大大下降。一家企业创业之初就失去了活力和竞争能力，当然无法在市场上生存下去。

第四，会制约人力资源发挥作用，使人才遭到创伤。

第五，会造成公司的管理混乱，使得各岗位职责不明，互相推诿扯皮，影响工作效率。

第六，会给公司造成“僧多粥少”的困境，经济效益不佳，影响公司的生存和发展。

看来，因人设事的弊端很多，最致命的一点就是使人才的积极性遭到沉重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打击，使公司的用人机制陷入任人唯亲的恶性循环之中。因此，在创业之初，创业者必须想办法杜绝因人设事的现象，在经营中始终不渝地坚持因事设人，按岗设编。

创业者要做到因事设人，需要注意以下几点：

1. 坚持“事业为本，人才为重，人事两宜”的用人原则

创业者要把不同的人用在不同的岗位上。“人事两宜”包括两方面的含义：按需要量才而用和量才适用。按需要量才而用是指创业者在用人时，不积压人才，避免用非所学，把人才安排到最能发挥其专长的地方去。量才适用是指创业者在用人时要做到大才大用，小才小用，把相应的人才安排到相应的岗位上去，把人的才能、专长与岗位、职务、责任统一起来。只要做到了这些，企业就能在较短的时间内进入正常的运营轨道。

2. 让团队成员各尽其长

创业者在打造自己的团队时，应该根据每个人的特长合理地使用他们。如果分配给他们的职位不能发挥他们的才能，那么在这种情况下，他们连适应都来不及，还谈什么发挥潜能呢？在创业之初，虽然工作压力比较大，但是员工发挥潜能的机会也比较多。创业者应该充分利用这些机会，让员工尽其所长，发挥自己的潜能。一旦每个员工都能充分发挥自己的潜能，企业的效率自然会得到提高，生存和发展的能力也自然会得到加强。

3. 因人而异

每个人都有自己的具体情况，老师教导学生要做到因材施教，才能收到良好的教育效果。同样的道理，创业者只有了解每一个员工的特点，根据他们的特点，安排适合他们干的工作，才能充分发挥他们的创造性。否则，一个人即使有比尔·盖茨的能力，也难以在自己不喜欢的工作岗位上取得突出的成绩。在创业之初，创业者要想自己的团队快速高效地爆发出战斗力，必须根据员工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的特点给他们安排合适的工作，让他们有用武之地，让他们在合适的岗位上，尽情发挥自己的潜能，把自己变成“天才”。

总体来说，创业者心里必须有这样一杆秤：自己为什么要创业？要创一份什么样的事业？招聘员工的目的是什么？公司到底是一个什么样的地方？很显然，创业的目的是干一番事业，并不断地积累财富。招聘员工的目的是让员工帮助自己实现创业的理想，而要实现这样的理想，就要确保每一个员工都适合公司发展的需要，适合因事设人的需要，也就是说，让团队中的每一个员工都能够派上用场。公司是创业起步的地方，是全体员工朝着创业目标奋斗的地方，不是疗养院，所以，凡是不适合公司发展需要的员工，不能为公司创造效益的员工，都不应该进入公司，公司不养闲人。只有这样，才能使公司的用人机制步入良性循环的轨道。这些道理并不难懂，难的是贯彻执行，因为中国是一个人情社会，很多人在人情面前总是要做一些违心的事。但是对于创业者而言，你必须明白这样一个现实：一旦你的创业失败，甚至负债累累，你不能指望亲朋好友替你分担什么，一切问题都得你自己扛。然而导致你公司难以为继和创业失败的一个重要原因，很可能就是他们介绍来的那些平庸之辈搅乱了你原本良好的用人机制，结果那些能给公司创造效益的人才纷纷跳槽而去。因此，一个对自己的前程负责的创业者，在用人问题上，一定要避免因人设事，要因事设人，坚持任人唯贤的用人标准，不要带一些裙带关系、朋友关系到公司或企业中来。



创业贴心小提示

因人设事非常危险，这样往往会使人才的积极性遭到沉重打击，使公司的用人机制陷入任人唯亲的恶性循环之中。所以，在创业伊始，创业者必须想办法杜绝因人设事的现象，在经营中始终不渝地坚持因事设人，按岗设编。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选择合适的招聘渠道

人员招聘是创业初期不可或缺的一个环节，可以说，招聘工作是日后员工管理的源头。

创业者在员工招聘过程中一般会考虑采用多种渠道招聘新员工，这些招聘渠道有其各自的优缺点和特征，实际操作中可根据所创企业中具体岗位的特点有所侧重地采用相应的渠道。

1. 招聘会

招聘会是传统的人才招聘方式，费用适中。创业者不仅可以与求职者直接面对面交流（相当于初试），而且可以直观展示公司的实力和风采。这种方式总体上效率比较高，可以快速淘汰不合格人员，控制应聘者的数量和质量。现场招聘通常会与媒体广告同步推出，并且有一定的时效性。其局限性在于往往受到展会主办方宣传推广力度的影响，求职者的数量和质量难以保证。这种方式通常用于招聘一般型人才。

2. 网上招聘

这是一种新的媒体招聘形式，招聘信息可以定时定向投放，发布后也可以管理，其费用相对比较低廉，理论上可以覆盖到全球。通过在知名的人才网上发布招聘信息，可以快捷、海量地接收到求职者的信息，而且各网站提供的格式简历和格式邮件可以降低简历筛选的难度，加快处理简历的速度。这种形式对于白领阶层尤其实用，基本上是“找工作，一键搞定”。但是，这种渠道不能控制应聘者的质量和数量，海量的信息，包括各种垃圾邮件、病毒邮件等会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加大招聘工作的压力，在信息化不充分的地区效果差。

3. 其他媒体招聘

现在，媒体广告主要有专业的人才招聘报纸。由于报纸仍然是普通大众包括求职者了解信息的重要平台，所以这种形式的广告在当地的覆盖面比较广，目标受众接收的概率非常高，不仅可以提升所创企业在当地的知名度，而且可以有效地宣传自己的商品，有一举多得的作用。但是这种招聘渠道会吸引很多不合格的应聘者，增加了人力资源部门筛选简历的工作量和难度，延长了招聘的周期。另外，该渠道的费用比较高，特别是选择“抢眼”版位和版式费用会更高。通常企业可采用这种方式招聘有实际工作经验的社会人员。

4. 招聘告示

这是招聘媒体形成以前广泛采用的招聘方式，目前在中小企业、服务行业等劳动力招聘时采用的还比较多。通常情况下招聘成本不高，招聘告示张贴于公司门口、周边或者人流量大的场所等。这种方式的特点是简单易行，满足文化层次不高、经济条件不好的人员求职。

5. 员工推荐

员工推荐的特点是招聘成本小，应聘人员与现有成员之间存在一定的关联相似性，基本素质较为可靠，可以快速找到与现有人员素质技能相近的员工。这种方式对于难以通过人才市场招聘的专业人才尤为适用，因为专业员工之间的关系网络是最直接有效的联系渠道。但是这种方式的选择面比较窄，往往难以招到能力出众、特别优异的人才。

6. 业务接触

公司在开展业务时会与各种人员交往，其中有些人员可以作为员工招聘对象的来源。此招聘途径的优点是公司与招聘对象在自然接触中相互了解，对招

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聘对象的工作能力有基本把握。缺点是有“挖人”之嫌，会造成与公司有业务联系的相关单位的不满。公司在使用这个渠道时要谨慎。

以上是现在通行的六种招聘渠道及其效果分析，应该说是特色鲜明，各有利弊。创业者在选择招聘渠道的时候，不要一味选择流行的，而应该选择适用的，须知合适才是最好的。也就是说，公司在做招聘时，应该结合自己的发展阶段、经济实力、用人规律等，通过多种渠道搜寻最适合自己公司的员工。



创业贴心小提示

员工招聘的渠道有很多种，这些招聘渠道有各自的优缺点，所以，创业者在实际招聘的操作中可根据所创企业中具体岗位的特点有所侧重地采用相应的渠道。

怎样进行员工培训

每个人做事都有一个由不会到会的过程，而绝大多数事物都要经过学习才会了解与认知。所以，如果创业者希望员工能胜任工作，就必须对员工进行必要的培训。

1. 员工培训的意义

做好员工的培训工作，可以使员工妥善完成工作。员工培训的必要性体现在以下方面：

（1）让员工尽早投入工作。对一个刚到职的人员，最想做的是了解工作环境与作业方式，以便及早投入工作一显身手。所以，此阶段要对新员工给予

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

培训，不只是教教而已，更重要的是要示范给员工看，而后让员工实际操作，以确定员工完全理解与掌握所担任的工作并符合工作流程及标准。

（2）迅速提升所创公司的运营能力。很多公司工作上必须具备的知识与技能会随科技的进步与时代的潮流而更新，所以在职员工也需要顺应此趋势，定期或视实际需要接受教育培训，以保证能跟得上潮流，如此才能提升公司的运营力。这就是说，让员工充电成长，以促进公司运营成长。

（3）增强员工对公司的向心力。对于员工而言，能够接受相关的教育培训，帮助自己成长突破，算是一种职业积累，员工一般都会乐于接受。这样既可满足员工任职的意愿，也可为他们提供未来升迁的途径，从而使员工增加对公司的向心力和凝聚力。

2. 员工培训

员工培训通常分为刚进入公司新员工的培训、短期的在职培训和长期培训。

（1）新员工的培训。新员工的培训，是公司所有培训中最基础的培训，也是每位员工必须接受的启蒙教育，对员工日后在工作上的表现与工作成效深具影响，所以公司对员工一定要做好这一阶段的培训。新进人员的培训具体包括以下内容：

①了解公司及所营产品。

②认知、了解公司环境及所售商品。

③所在岗位应知、应会。

④认知公司内各种作业流程。

⑤明确员工在工作上应遵守的规则。

⑥接待客人礼节及注意事项。

（2）短期在职培训。凡是有新商品进店或各类新技术引进，都必须先对公司人员施以培训，使其能掌握且充分了解公司运营的新动态，或是与新商品相关的资讯，使其在工作中不断地注入活力，通常这类培训时间都比较短，只针

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对某一个专题进行，可将其当作员工充电的短期培训。

（3）长期培训。在职人员可对某一种特殊专长或是特殊专业技能进行长期的在职培训，于每月或每周的特定时间进行，如电脑操作、店面陈列设计、色彩搭配运用、顾客应对语言等课程，除了可提升员工个人素养外，还可以提升公司的运营能力。

另外，对于公司管理人员也要施以管理方面的培训，培养其领导管理能力。因为优秀的公司管理者必须有相当的经验、丰富的专业知识，并对公司运营有相当程度的了解。当然，这是需要很长的培训时间才能达到的。

3. 员工培训的执行

（1）确定培训目标。

①商品知识与管理培训。培训目标是帮助员工了解产品组合的特点，各种产品的基本属性、主要卖点、使用方法、注意事项等，是一种经常性的培训工作，通过对商品知识的培训，更新员工的商品知识，提高员工的推销能力及服务水平。

②服务技能培训。培训目标是帮助员工按照规范统一的服务准则为顾客提供各种服务，以提高员工与顾客之间的人际互动能力。培训的内容主要是公司的服务规范或准则，如迎送客户、观察客户、与客户交谈、应对客户投诉等。

③思想观念培训。培训目标是帮助员工树立正确的工作态度、人生观，培养员工的责任感、团队意识等。培训内容通常是围绕公司文化、公司精神的一些职业道德、社会伦理等方面展开。

④综合素质培训。培训目标是提高员工的综合素质，为员工提供发展机会，丰富员工生活。培训内容较广泛，如要对员工进行全方位的培训而不仅是针对工作本身的培训。

（2）选定培训人员。依照培训不同的目的与主题，应指派不同的人员参加，才能比较符合培训的原则。在派遣人员参加培训时，应注意以下几点：

①要依照公司工作及个人职务上的需求派遣受训人员。

②受训人员派遣要平均，不要总是集中于少数特定员工。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

③每一位员工接受培训的时间与工作时间比例要适宜。

④员工每次接受不同的教育培训所间隔的时间要合宜，不宜过于频繁。

⑤派遣参加教育培训，资深人员要优先于资浅者。

⑥考绩及工作表现优良者、有上进心及对公司向心力强者，优先派遣参加。



创业贴心小提示

人们做事都有一个由不会到会的过程，而绝大多数事物也是要通过学习才会了解与认知，所以，创业者要想让员工得心应手地处理岗位事务，就必须对员工进行必要的培训。

留住有能力的员工

人员流动性小、相对稳定的员工队伍是公司发展的基本保证。已被客户认可的员工或拥有一定回头客源的员工突然辞职另谋他就，是创业者们普遍头痛的事，要解决这一问题，就要尽可能地留住优秀的员工。

现在，世界各国大型公司都十分重视聘用机制，以求更多地吸收那些才华横溢、雄心勃勃的人。即便这样，许多优秀员工还是悄然离去。员工的流失，尤其是那些高素质的优秀员工流失，是公司不可估量的损失。这表现在三个方面：一是在充分就业的今天，公司很难快速招聘到急需的员工；二是新招来的员工需要一定的时间熟悉公司的环境和工作；三是员工若流动到竞争对手公司里，对自己是一个直接的威胁。

不少创业者都曾遇到过这样的尴尬和无奈。对此，抱怨、发牢骚于事无补，还不如想办法竭力留住那些优秀的员工。那么，到底怎样才能留住那些想跳槽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的优秀员工呢？

个别富有远见的创业者已经做了一些实质性的探索，他们认为："留人千万招，招招在留心。"那么，什么因素能使优秀员工留下来呢？美国密歇根大学工商管理教授沃尔克说："人们往往以为是金钱，其实并非如此。雇员在一段时期内会关注薪水，但雇员如果对工作失去兴趣，单单靠金钱是留不住他们的。"这就要求公司挽留员工时务必要有新理念，务必从多方面考虑问题。

创业者虽然不能期望留住每一个有用的人，但是一定要尽力去挽留每一个有用的人，使得自己的团队更具有战斗力。一般而言，创业者要想留住优秀员工，必须费一番周折，下一番苦功。通常来说，留住员工比较常见的办法有以下几种。

1. 提供丰厚的薪水

据翰威特咨询公司对中国不同行业所做的调查显示，薪水仍然是留住人才的第一要素。所以，给优秀员工提供丰厚的薪水，既是员工满足基本物质需求的需要，也是对优秀员工的价值在物质层面上的认可，无形之中会增强员工的荣誉感和组织归属感。

2. 爱护和尊重员工

员工到公司工作，除了追求正常的经济报酬外，往往会期待额外的福利和津贴，期待领导者的看重和提拔。正所谓"士为知己者死"。有经验的创业者同时也是一位心理按摩师，会通过关心体贴、感情交流去赢得员工的心。

3. 要善于提拔员工并委以重任

留住员工，就要善于提拔员工。创业者要唯才是举，举贤不避亲，荐贤不避仇。要让有才能的员工居于重要职位，分担重大权力，掌握公司的关键部门，使其有展示才华的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 重点抓好招聘

稳定员工队伍首先要从员工招聘开始，要挑选有理想、事业心强的人。年龄较大的人比较成熟、稳定。为了公司长期、稳定地发展，特别要注意不要聘用亲友或有其他特殊关系者，以免因亲疏而招致不满。

5. 要用人不疑

创业者对员工既要放手，又要放心，使其在信任的氛围中为公司做贡献。时常与他们谈心，取得认同，也是留住员工的一种方法。

6. 做好离职面谈

有些公司的领导者认为，员工申请离职就是对公司的不忠，是即将要泼出去的水，对其再进行什么面谈都是浪费时间。殊不知，在离职面谈中也大有文章可做。与离职的优秀员工面谈不仅可以得到公司在管理方面存在问题的真实反馈，为公司后期的改进提供依据，而且更是塑造公司重视人才、尊重人才、以人为本的形象的手段，此举对于增强公司的吸引力是大有益处的。而且，对想离职的员工也是一种最后的挽留，说不定员工被感动，选择留下来继续为公司效力也不是没有可能。

7. 防患于未然

对于一个精明的创业者来说，要想留住有用的员工，最好的做法就是防患于未然，关心自己的员工，想一想哪里可能会出现问题，并提前把这些问题解决好。这样就可以使一些有用的员工安心地为企业工作。

总之，对于创业者来说，人才是非常宝贵的，创业者要想自己的团队更有竞争力，必须想办法留住有能力的人才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

人才资源是第一资源，把那些有能力的、切实关系企业发展的人才留下来，培养一个人员流动性小、相对稳定的团队，是企业发展的基本保证。创业者虽然不能期望留住每一个有用的人，但是一定要尽力去挽留每一个有用的人，使得自己的团队更具有战斗力。

对待员工要恩威并重

松松垮垮的企业无法在竞争中获胜。所以，在企业的管理过程中严格要求是对的。但是，严格要求不等于不尊重员工、不讲情面，人都是有感情、要脸面的。我们尊重人才就要尊重人的感情，不要伤害人的感情。一个人的感情受到了伤害，要比他身体受到伤害更难治愈。作为创业者和企业的管理者，如果伤害了一个员工的感情，那就永远失去了这个员工的忠诚。正确的做法是恩威并重，严爱结合。

每个人在遭受领导的斥责之后，都会垂头丧气，对自己的信心丧失殆尽，心中难免会想："我在这家公司恐怕没有发展前途了！"如此所造成的结果必然使他更加自暴自弃。真正高明的管理者，在痛斥员工之后，一定不忘补上一句巧妙的安慰或鼓励的话语。这就是恩威并重。

适时地利用一两句温馨的话语来鼓励员工，或在事后私下对其他员工表示，自己是看他有前途，所以才这样骂他。如此，受斥责的员工必会深深体会"爱之深，责之切"的道理，从而更加奋发努力。

如果领导在斥责员工之后当天晚上立刻打电话给员工，给予一番鼓励与安

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

慰，那么遭受斥责的员工会心存感激地认为，领导虽然毫不留情地训了自己一顿，但实际是用心良苦。如此一来，员工对于责骂的内容更加牢记在心，必然会大大提高工作的自觉性。

那么，创业者应当怎样做到恩威并重、严爱结合呢？

1. 完善管理制度

先要明确岗位职责，使员工知道自己该做什么，不该做什么；规范工作流程，确保员工按照标准化的工作程序开展工作，杜绝员工随心所欲、想做什么就做什么，想怎么做就怎么做的不规范行为；明确该做到什么程度，达到什么标准才是合格的；对照岗位职责要求及工作标准，员工就能够清楚自己在哪些方面是胜任的，哪些方面还存在差距与不足。

还要构建规范的绩效考核与评价体系，通过对员工工作质量、工作态度、工作方法和工作能力的综合评估，牵动员工自觉地遵守各项管理制度，引导员工朝公司期望的方向发展。

健全完备的员工培训提升计划，对于技能不足、知识欠缺、经验缺乏的员工，制订有针对性的提升计划，使其尽快缩短与职位要求之间的差距；对能够独立承担重要业务、技能达到一定水平的员工，给予相应的职位晋升、薪酬调整等激励；而对于进步缓慢、滞后于组织发展水平的人员，予以降职、降等级，甚至淘汰出局。

2. 严格执行公司的各项制度，做到执法必严、行法有效

纪律、规章制度的制订是必要的，但行法、用法更为重要。倘若纪律、规章制度仅是“写在纸上、挂在墙上、说在嘴上”的摆设，那么制订它比不制订它危害更大。因此，有法必行才能真正发挥惩罚本身具有的效能。

怎样做到执法必严、行法有效呢？正如孙膑所言：“罚者，所以正乱，令民晨上也。”对于无视纪律、违章乱纪的行为，单凭正向引导是远远不够的，对于敢于触犯组织最低限的行政法令要求的员工，必须要严管、重罚，给予严

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厉的惩处以警示他人，必要时果断予以淘汰，以保证整个组织的效率。

3. 用好经济杠杆，利益留住员工

根据员工的工作情况，在适当的时机给予经济奖励，并参照当地的薪资水平，让他们的收入能够得到保障并不断提升。

4. 与员工交朋友，感情留住人

创业者应该经常与员工沟通交流，了解其工作情况、心理状态，并在员工生日的时候送上一份礼物，让员工有“一家人”的感觉。还可以在节日举办形式多样的聚会，让员工有一种集体归属感。

5. 多让员工提建议，培养员工的“主人翁”意识

鼓励员工站在企业的角度去思考问题，并为企业的经营出谋划策，让他们有一种“企业是我们的企业”的意识。

6. 开展经常性的培训活动

培训活动包括职业道德、技术技能、专业知识、销售技巧等各个方面的内容，经常性的培训活动可提高员工素质，从而提高工作效率和企业效益。当员工的能力不能跟上企业发展的需要，员工的工作目的从单纯的赚钱转移到渴望学到更多东西时，就应该通过各种途径为员工提供学习机会。

总体来说，创业者对员工既要“爱”，也要“严”，爱要有爱的分寸，严要有严的科学。爱与严、文与武、软与硬这些看似对立的字眼，在管理中却是相互依存、相辅相成且相得益彰的，在企业管理中缺一不可。只有实现两者的结合——文武结合、软硬结合，对人才的管理才能达到“争得来，用得活，管得好，留得住”的最佳效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net


创业贴心小提示

那些在竞争中取胜的企业无一不是纪律严明的。所以，在企业的管理过程中严格要求是对的。但是，严格并不是不尊重员工、故意为难员工。人都是有感情的，我们尊重一个人就要尊重他的感情。一个人的感情受到了伤害，要比他身体受到伤害更难治愈。作为创业者，作为企业的管理者，如果伤害了一个员工的感情，那就永远失去了这个员工的忠诚。正确的做法是恩威并重。

灵活运用奖励的法宝

奖励是一根十分有效的魔杖，如何挥动它有许多讲究，作为公司管理者，应当考虑以下三个方面：

1. 薪酬要合理并不断增长

要想激励员工，就必须考虑员工到底要什么：是发展空间、公平就业机会？还是人格的尊重？这些当然都很重要，但首要的也是最基础的一条，应该是保证他们的薪水有规律地增长。因为这是所有员工都很关注的问题。

在薪酬的公正性方面，对于工作经验（年限）相同、岗位相同、业绩相同的员工，要确保他们的薪水差别在一个很小的区间内；不要总是幻想用极低的价格就能够招到合适的员工，要将薪水级别和岗位分析结合在一起，这样能够帮助你更公正地处理薪酬问题。同时，如果公司实力允许的话，还应考虑缩短加薪的周期，并设计灵活的加薪方案。因为如果员工感到加薪太慢跟不上变化的消费指数，就会为无法承担较高的生活成本而焦虑，进而影响工作效率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 正确运用奖励手段

不管是什么手段都有其局限性，并不是无所不能的。奖励也是如此。奖励并不是对任何人都会产生很好的效果。大千世界，芸芸众生，人的素质不会一个样，人的欲求不会一个样，因而奖励便不会对任何人都管用，况且国家的财力物力有限，企业的财力物力更为有限，奖励不可能全面铺开。因此，管理者在运用奖励手段时应当全盘权衡，争取将这一手段运用得最优化，奖励出所期望的结果来。也就是说，要尽量使奖励对象朝着良好的愿望发展。

3. 防止奖励手段实施之后的负面效应

作为一个创业者也是管理者，奖励的愿望是良好的，但奖励手段实施之后，却可能会产生一些负面效应。例如，实施计件奖可以提高单位时间内的劳动生产率，但也会同时出现为了获奖而偷工减料、粗制滥造、滥竽充数的现象。因此，管理者应当全盘考虑，通盘筹划，制订出相应的有力措施，前引后堵，奖惩结合，确保奖励手段实施之后于企业有益无害。

奖励是一根十分奇妙的魔杖，作为公司管理者，学会巧妙地运用它，挥舞它，才能让它发挥出自己所期望的激励作用。



创业贴心小提示

薪酬和奖金不能平均发给所有员工，那样做毫无意义，会失去激励作用。应奖励那些表现优秀的、公司需要留住的员工，因为这些员工对公司的经营和发展非常重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

避免人员流动性过大

有了优秀人才，公司要有一定的办法和措施稳住人才，稳定人才的三大法宝是高工资、休息日多、改善福利措施。

1. 把支付高工资看作经营者的职责

给企业的员工支付高工资是经营者的职责。也可以换一个说法：让员工们生活得更幸福是经营者的职责。下面的说法是可信的：支付工资较高，只要工作不是特别累，员工是不会辞职的；良好企业的工资相对较高，高工资对员工来说吸引力较大。

当然，并不否认有的公司工资较低但员工也还稳定，但这样的企业中的员工恐怕都是别处不会争相雇用的人。现在已经很少见到那种认为“员工只是赚钱的工具”的经营者了，这种公司是很难聚集人才的。企业提高工资有两个条件。一是提高劳动效率。简单地说，就是把十个人的工作交给七个人干，而且不能加班加点，这就要改变蛮干乱干的现象，而要合理使用设备，科学组织生产，这样就可以把节省下来的三个人的工资分摊到那七个人头上。二是开发产品增加赢利。公司一面做批发商，一面兼做制造商，开发新产品，这样才能增加赢利，也才能提高员工工资。

创业者可以在企业中实行工龄工资。工龄工资只在一些行政事业单位、国有企业出现，民营企业曾经以“不论资排辈”为优势吸引年轻人，但现在工龄工资也成为民营企业的留人手段之一。

例如，只要为公司服务了两年，从第三年开始就会收到每个月 50 元的工龄工资，每多工作一年，工龄工资就涨 50 元。仅仅是工龄工资一块，最高每个月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能拿到 500 元的收入。这样员工的流动性就不会如此之大，随着工龄的增长，其工资也在不断增加，这对其是很有吸引力的。

奖励是薪酬的一部分，对那些一线员工可进行多重奖励。例如，每年或每季度评一次明星员工和优秀员工，这些荣誉不仅是精神奖励，还能当月在奖金上表现出来，假如一般员工的月工资是 2000 ~ 3000 元，优秀员工的月工资就是 3500 元，明星员工的月工资就是 4000 元，工资随着荣誉调整。还可以设立一些去风景名胜旅游的免费套票之类的奖励等，这可以根据企业的情况来定。

2. 增加休假日，以取得员工的好感

春节没回家并不代表不能回家，所有员工都要有探亲假。例如，工作第一年探亲假有四天，从第二年开始，探亲假可以变成八天，一年之内可任意选择回家时间。

除了探亲假，公司还可以每年安排全体员工春游和秋游等。

3. 逐渐改善福利措施

近年来，大企业都在致力于改善福利措施。对员工来说，最重要的是公司能够资助住宅购买或解决居住问题。有的公司扩大了以员工为对象的住宅融金网，以 3% 的利率借给管理人员 7 ~ 8 万元，这比银行的住宅贷款 5.5% 的利率低得多；有的企业利用公司本身所拥有的不动产来改善员工的居住条件；有的企业现在已经有了用电脑管理的单身宿舍，只有持住宿卡的人才能进去，私生活绝对隐秘，安全上也完全有保证，深受年轻人的欢迎。



创业贴心小提示

只有留住人才，稳定住人才，公司才能稳定发展。对此公司应有长期规划，而不是计较公司小利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业初期员工的业绩考评

创业者在完成前期的人员招聘和培训之后，接下来就要进行创业初期的员工的业绩考评管理。这个过程又分为以下几个具体阶段。

1. 绩效计划阶段

（1）与员工达成一致的绩效目标。创业者在制订绩效计划的时候要与员工达成下面的一致：员工应该做什么，什么时间完成，工作应该达到什么样的标准等。与员工就上述问题进行充分沟通，最终形成书面记录，这就是员工的绩效目标，它是整个绩效管理循环的开始，同时也是将来进行绩效考核和评价的依据。

（2）制订各个层级的绩效目标。在绩效计划制订的过程中，创业者首先要确定整个企业的绩效目标，接着将这些目标传达和分解到下一级管理层。这样，企业的整体绩效目标被层层传递和分解下去，直到所有员工都确定了能够帮助公司实现总目标的个人目标和需要完成的任务为止。而这些目标就成为对每一位员工的工作绩效进行评价的标准。

（3）区别对待不同岗位。绩效目标并不是统一一个具体绩效目标，由于职位类型和工作性质不同，绩效目标的性质也会存在差异。对于容易量化的职位，要制订出定量的业绩目标；对于日常性工作的职位，要制订出阶段性的目标和任务，并强调日常责任的履行，避免用一两个简单目标来考核的极端做法。绩效计划必须涵盖员工 70% 以上的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 绩效计划执行阶段

这一阶段是员工执行绩效计划以及上下级之间进行不断沟通的重要阶段。在这一过程中，应强调沟通、监督和指导。这一阶段需要进行开诚布公的沟通、交流，上下级之间对员工工作上的优点和缺点及时交换意见，有利于员工达成预期工作要求，也有利于上下级之间关系融洽，并让员工接受最终的绩效评价结果。

另外，为了把绩效考核和评价做好，管理人员还要注意收集、观察以及记录员工的重要业绩和优劣表现，这对于将来的绩效反馈面谈、对员工进行奖惩甚至解雇都是非常重要的事实依据。必要时，员工还要在某些业绩记录表上签字认可。

3. 绩效考评阶段

在一个绩效考评周期结束时，首先要及时对员工过去一段时间里的工作成果以及工作行为进行评价，包括员工进行自我评估和上级以及同事对其的绩效评价。通常情况下，中小企业对员工的绩效评价可采取将员工工作的结果以及员工完成工作的过程相结合的做法。其中，对员工工作结果的评价主要依据目标管理法，将其工作业绩和业绩标准进行比较。

其次是对员工的工作能力和工作态度的评价。由于对员工的工作态度和工作能力很难直接进行衡量，因此通常采用行为描述的方法来评价。在大多数企业，评价的最终结果都表现为一定的分数或点数。

4. 绩效评价过程中的注意事项

（1）科学确定绩效指标。中小企业采用的绩效指标，通常一方面要反映经营指标的完成情况，另一方面要反映工作态度和能力水平。

（2）合理设置绩效评价周期。职能管理人员可以采取半年或一年评价一次的做法。带有生产性质的人员可以缩短评价周期。对工作及时进行评价和反馈，有利于及时改进工作。对于一些难以在短期内看到业绩的工作来说，以半

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年或年度作为一个考核周期可能更为合理一些。

（3）绩效评价的主客体关系要理顺。要想使评价有效进行，必须确定由谁来实施评价，也就是确定评价者与被评价者的关系。

（4）绩效评价还需要其他工作的共同配合，如激励、培训的手段等。只有管理人员既具有绩效管理的能力，同时又具有绩效管理的动力，一个企业的绩效管理工作才能真正产生效果。

5. 绩效反馈面谈阶段

在最终的绩效评价结果生效之前，管理人员还必须与下级就评价结果进行讨论：一是为了使管理人员与员工对员工的绩效完成情况达成共识；二是为了帮助员工查找绩效不佳的原因，改善自己的绩效；三是这一过程也是帮助员工进行职业规划和职业生涯设计的一个重要过程。

绩效反馈面谈结束后，通常要求员工和管理者就绩效评价结果进行一次讨论。此后，绩效评价结果才能被最终运用于加薪以及奖金发放等方面。如果有些员工对自己所得到的绩效评价结果有不同意见，可以给予其申诉的权利。

6. 建立有效的激励机制

创业者及其团队要建立有效的用人、育人机制，充分尊重人才、爱护人才，强化“情商”管理，创造良好的人才成长环境。一是要突出以人为本的管理机制。对员工实行“目标式”管理，注重其职业生涯的设计，激励其自我发展和提高。二是要强化培训。知识型人才对新知识有更多的追求，更注重自我发展和提高。因此，应通过建立一个多维交叉的激励体系，激发员工的潜能。具体应实现下列各种激励手段的整合：物质激励手段，包括工资、奖金、股权、各种津贴及其他福利等；精神激励手段，包括通过建立明确的组织目标，激发员工的工作热情，有计划地进行工作轮换，尊重员工，鼓励员工参与管理，肯定他们的工作成绩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

只有做好创业初期员工的绩效考核，才能有的放矢地考核、管理、激励好员工。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

创业公司的营销管理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新创公司如何迅速打开局面

对于创业者的新创公司来说，如果想在开业初期迅速打开经营局面，就需要一些经营策略，经营策略的好坏对企业的长远发展具有深远的影响。

那么，经营者应该如何在短时间里打开局面呢?

1. 拾遗补阙，占领先机

拾遗补阙策略，指的是公司在发展规划上、经营模式上、提供的产品及服务上不与其他已经经营成功的企业做正面的竞争，而是在广阔的市场供求领域里提供不同于他人的具有特色的产品或服务。

占领先机，就是要善于抓住市场的发展步伐，提前发现商机，抓住发展机遇。

有一位带着两袋大蒜、骑着骆驼的商人，一路跋涉到了遥远的阿拉伯。因为那里的人们从没有见过大蒜，更想不到世界上还有味道这么好的东西，因此，他们用当地最热情的方式款待了这位商人，临别赠送他两袋金子作为酬谢。

这时，另外一位商人听说了这件事后，想：“大葱的味道也很好！”于是他带着大葱来到了那个地方。那里的人们因为也没有见过大葱，品尝之后感觉大葱比大蒜还要好吃。于是他们用更加热情的方式招待了这位商人，赠送给他两袋大蒜。

由此可以看出，在商场上，如果你抢先一步占据先机，得到的是金子；而你步人后尘，得到的可能就是大蒜。

我们都知道，刚上市的蔬菜和水果通常会很贵，但应市的想要卖个好价钱则绝对不可能。在商场，谁抢占了先机，谁就“抢”到了钱。所以，成功的生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意人都懂得抢占先机，做第一个买卖的人，当你跟风卖他的东西的时候，他已经转行卖另一种东西了。

不管你想进入哪个领域创业，都要赶早不赶晚，先下手为强，抢占制高点。美丽的景色总是被走在最前面的人最先欣赏到。随着市场变化的加速，就必须注重在“先”字上做文章，如何设法走在别人前面就显得尤为重要。如果常常跟在别人后面，容易受人制约。别人先进的东西不会轻易传授，等你得到了也就成了淘汰的落后技术，其新一轮的更新换代又完成了，剩饭的滋味永远比不上鲜美的佳肴。

因此，抢占先机是创业取胜的灵魂。创业者应树立“拾遗补阙、抢占先机”的意识。

2. 充分发挥企业自身的优势

许多企业提供的产品往往不能满足社会多层次的需求，包括时间、服务质量、技术上的差距，而创业初期的企业往往规模较小，中小企业灵活多变，正是希望所在。

新创的中小企业通常力量单薄，显然没有与大企业正面竞争的实力，但是盯住大企业未占领的领域和市场，就可以达到“以小胜大，以弱胜强”的目的。

当今社会，竞争激烈，面对瞬息万变的市场，创业者要具有快速反应的意识。这要从三个方面做起：一是事事关心、处处留意，为快速反应奠定基础；二是注重预测、分析、判断，为加快决策速度提供保证；三是灵活经营，快速反应，快速决断。

灵活多变是小企业的优势，而特色经营才能独树一帜。选择一种独特的、适合企业实际的经营方式，才能使企业在激烈的市场竞争中获得持续发展。

企业经营的成败，不在于其规模的大小，而是取决于生产的商品和提供的服务能否占有市场和占有市场的大小。因此，中小企业要发展壮大，充分发挥自身优势是关键。那么，该如何做呢？

（1）发挥自身资源优势，创造独特的地方名牌。我国中小企业有相当一部

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分是依靠当地资源优势成长起来的。

（2）中小企业力量较为薄弱，受市场和外部冲击的影响较大，要想在生产经营同一种商品方面战胜大企业，就要善于使巧劲，在大企业不屑于干的小商品、小生意上做文章，在市场夹缝和市场空白中捕捉商机，尽力在一个较小的天地里形成一定的优势，使自己成为这一天地的领袖。

（3）企业优势往往来自产品优势、成本优势和营销优势三个方面，其中成本优势更能说明企业生产的产品与同行相比具有竞争力。企业要想获得成本优势，在其他条件不变的情况下，可通过降低劳动力价格来实现。而中小企业的工人大多来自本土，来源易求，工资相对低廉。若以此为基础，再运用其他战略，完全可以为创名牌、求发展奠定基础。

3. 创造收入才是硬道理

大多数创业者在创业初期都会充满激情地说，“我要创造一个对社会有价值的企业，做一个推动社会发展的好项目”，甚至“我要振兴民族工业”等，目标非常远大。

但是，大部分创业者在经历一段时间后才发现，原来创业并不是自己想象的那么简单，才知道创业的现金收入是最重要的。这时候就会有许多人想到如何去赚钱，实现赢利。能够承受这种巨大的生存压力的人或许就成功了，而大多数人往往在幡然醒悟的那一刻倒在现金流的面前。

所以，创造收入才是硬道理，这句话对创业者来说尤其重要。但并不是说我们仅仅以赚钱为目的，赚钱只是我们实现自己目标的一个手段，关键是我们要有一个明确的目标，而实际上很多创业者都没有一个明确的目标，过于模糊的目标使许多创业者迷失了前进的方向。



创业贴心小提示

如果创业者在创业初期没有一个明确的目标，或者有但不确定自己的目标

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是否可行，那么就把创造收入定为自己的目标吧，因为只有在取得收入的基础上，你才可以去实现自己的目标。

如何制订新公司成长战略

企业的成长是多种因素共同作用的结果，创业者新创公司的成长策略通常有以下几种：

1. 依附——背靠大树好乘凉

商场竞争非常复杂，新创企业抵御风险的能力弱，产品开发能力不足。如果能够寻找一棵大树来依靠，作为大企业的部件生产厂家参与到生产体系中去，那么对企业的长远发展也是一个非常好的机会。著名的波音 747 客机因产品质量过硬、性能稳定名噪全球。但它的零部件并非美国造，其机翼是中国造，发动机为德国造。而那一些挂靠波音飞机的企业在波音公司大发其财的同时也因当“配角”而取得了极大的利益。

因此，依附一个大的公司是创业者稳步发展的捷径。而一旦与其建立了长久的联系，成为大企业不可分割的一部分，那么就能够占领更大的市场。而且可以使自身有精力在产品质量和企业形象上多下工夫，不断壮大自身实力，增强抵御风险的能力和再发展的动力。

所以说，在公司创立初期，如果能依附一家大的企业，不失为一种明智之举。但是，实施这一策略要注意产品的质量问题，否则一旦出现问题，影响的不仅仅是大企业的信誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 合作——从小做大有高招

创业者在创立自己的企业之初，如果能够和已成功的企业合作，无疑是选择了一条捷径。

合作可以分享他人取得的品牌优势，消费者对品牌的认同极大地缩短了初创企业的投入时间，还可以分享他人的经营方法。

但是，我们也应该注意到，合作创业也存在一些问题，一旦合作双方的意见未能达成一致，可能造成的损害比独家经营还要大。

所以，我们在合作创业中应该遵循的原则是：不是一路人，不进一家门；己所不欲，勿施于人；自己吃点小亏，让他人占点便宜；凡事勤立规矩，不要无章可循；亲兄弟，明算账；没有永远的一致的意见，只有利益，追求双赢的结果。

3. 重视人才的作用

企业人员的配备就是为每个岗位配备适当的人选，因此，在寻找人才的时候，应该明确企业内部岗位需要哪些人才，然后再根据组织的需要和组织成员的需要两个方面去考虑人才的选择。

其实，每个人并不是一个单独独立的个体，他属于团队中的一员，这就要求选择人才的时候要从团队的角度去考虑，从促进团队发展的方向去看人才的选择。

总体来说，在选择人才的时候，一定要选择适合企业发展、能够促进企业发展的人才。只有这样，才能发挥人才的最大优势，才能使企业的发展处于一个动态平衡的状态。

4. 产品开发不可中断

任何一个企业要想在市场上站稳脚跟，就要不断开发新产品，以满足日益增长的市场需求。

（1）假如企业不开发新产品，则当产品走向衰退时，企业也同样走到了生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

命的终点。相反，企业如能不断开发新产品，就可以在原有产品退出市场舞台时用新产品占领市场。为了保证企业赢利和稳定增长，当一个产品投入市场时，就应当着手设计新产品。

（2）随着人们生活水平的提高，消费需求也发生了很大变化，消费结构的变化加快，消费选择更加多样化，产品生命周期日益缩短。所以，企业不得不淘汰难以适应消费需求的老产品，而开发新产品也成了企业适应市场变化的机会。

（3）在竞争日趋激烈的现代市场上，只有不断创新，开发新产品，才能增强企业的活力，在市场占据领先地位。企业不断开发新产品可以提高企业在市场上的地位。

（4）科学技术迅速发展，使许多高科技产品不断出现，产品的更新速度也不断加快，要想使自己不被挤出市场的大门，企业只有运用科技手段不断地改造自己的产品。

因此，企业应该不断开发新产品，以应对瞬息万变的市场环境和日益激烈的竞争，保证企业的长期发展。

5. 不断进行技术创新

技术创新是指将一种新产品、新工艺、新服务引入市场的过程。技术创新的主要特征在于体现技术与经济的结合，突出强调新技术的首次商业性应用。在国外，几乎所有名牌企业都十分重视开发新技术和新产品。它们认为只有抢占新技术和新产品的制高点，才能取得竞争优势。实际上，企业如果想赢得市场份额，其根本途径也在于技术创新。

技术创新来自两种力量的驱策：一是科技推动的力量，二是市场的力量。

创业企业需要技术创新，但是，创业者必须明白，技术创新的主要目的不是创造品牌，单一产品技术的创新并不能保证企业的长期发展与成功。技术创新最主要的价值在于使企业拥有持续快速的市场应变能力，而不是创新后不再变化。在创新的同时必须占领市场，忽略市场需求的产品或服务并不是真正的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

技术创新。

6. 优化客户服务

企业和企业之间的竞争并不仅仅是最后的产品的竞争，而是一系列和企业相关的市场活动整体的竞争。其中，客户服务是非常重要的一部分，所以企业必须优化自己的客户服务，提高客户的满意度。

那么，创业者怎样来优化服务呢？

服务优化并不简单地意味着服务态度好，服务优化至少应包括以下几个方面的内容：

（1）优化服务理念。所有的服务理念都要以客户为中心，使得服务文化成为企业文化的一个重要组成部分。为客户提供最好的服务，使客户获得最大满足，使客户的价值不断提升，企业才能够拥有客户的忠诚、拥有市场份额，从而在市场竞争中获得主动地位、获得发展。

（2）优化服务流程。现代企业的业务流程再造就是要秉承以市场为导向、以客户为中心的原则，根据客户类别，将原来分散在各职能部门的工作按照最有利于客户价值创造的业务营运流程进行重新设计，提高服务的便利性和综合性。

（3）优化服务质量管理。建立服务质量测评指标体系的关键是建立顾客满意度测评指标体系，测评指标必须是顾客认为必要的、可测量的，并且在设定测评指标时必须考虑到竞争者的特性。

（4）优化服务人员素质。服务人员的行为效率和综合素质是服务水准的代表，个人素质的差异决定服务质量的高低。因此，员工发自内心的服务精神，对客户满意度有很大的影响。

总体来说，优化企业的服务是一个系统工程，需要公司全体员工的共同努力。

7. 抓好信息化建设

当今社会，信息发展突飞猛进，所以，企业要抓住信息化建设市场，参与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到电子商务、远程教育、远程医疗，传统产业改造以及社区信息化、旅游信息化等各类信息化建设项目当中去，不断拓展服务领域。

信息化是企业提高自身竞争力的良好机遇，是企业提高劳动生产率的未来之路，面对后浪推前浪的信息化大潮，企业除了积极迎接挑战外别无选择，为此企业要充分利用信息技术，抢先把全球性的知识变成技术上的创新，这样才能保持旺盛的竞争力，才能立于不败之地。

8. 警惕经营陷阱

在创业过程中，必然会遇到各种各样的陷阱，那么，创业者要注意哪些陷阱呢?

（1）政策性陷阱。政策方向的调整、新政策的出台对相关产业具有巨大的影响，但对政策性机会的盲目追求却常使创业者在毫无准备的时候踏进政策性投资陷阱。避开政策性陷阱，重要的是不要过分依赖政策，而应该更多地看市场环境及项目本身在市场中的前景。

（2）非市场竞争陷阱。市场好比自然界，企业好比自然界中的动物，市场的生态环境一旦被破坏，企业的生存就岌岌可危了。在企业的投资行为中，垄断部门的市场壁垒是一个非常大的投资陷阱。

（3）人文环境陷阱。融资环境、人口的文化素质、市场消费习惯、政府开放程度等构成了企业投资运作的重要人文环境，企业一旦不能同环境相融合，就会遭遇项目不被消费者接受、遭遇地方保护主义等，暴露出项目对人文环境的不适应。

（4）技术和人才陷阱。对高新技术的追求在今天已经成为一种时尚。企业在投资行为中往往有追求高新技术的冲动，以保持自己的独特优势和核心竞争力，但是，一旦对高新技术的把握不当，反而会成为颠覆整个投资行为的主因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

进入新领域一定要优先考虑比较熟悉的产业，尽量不要进入不熟悉的行业；对还处于实验阶段的新技术，必须进行由小试到中试再到小规模的投产试验；不要轻信专家和顾问；技术和人才的投入一定要适应企业自己的要求，适应市场需求。

售前服务同样重要

销售过程中，一流的服务与一流的质量同样重要。世界上没有十全十美的产品，但可以有百分之百的满意服务。在销售时，假设你的产品品质是优良的，假设你的价格是顾客可以接受的，那么你为客户提供的服务能否让他们满意就决定着能否成交。因此，在创业之初，创业者必须要求销售人员不断努力提高服务质量，不仅要做好售后服务，更要做好售前服务。

长期以来，作为商家对消费者最大的承诺，“商品质量一流，售后服务一流”的标语在商场里比比皆是，并成为商家营销中说得最多的口头禅。而在各大商场仔细观察，“售前服务”却鲜有提及。例如，在电器市场，售前服务是普遍存在的薄弱环节。电脑怎么配置？哪种音响与原有的电器组合效果最好？顾客常常是通过自己的熟人、朋友了解行情。而一些营业员一个劲儿地推销自己卖的品牌产品，但对专业知识却一问三不知。有关人士认为，售前服务是所有企业赢得顾客良好印象的最初活动，所以零售企业的所有工作人员对待顾客都应该热情主动，诚实可信，富有人情味。

创业伊始，产品怎样走向市场，为顾客所接受？对于创业者来说，由于自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的产品尚未被顾客所接受，所以应该想办法从售前服务入手，拉近与顾客的距离，让顾客充分了解产品的性能和使用方法、注意事项等，打消顾客的购买疑虑。然后，再通过加强售中服务和售后服务去巩固市场。

作为一个新生企业主，创业者要想使自己的产品顺利进入市场，赢得消费者的青睐，更应该重视提高产品的售前服务质量。因为，对于新成立的企业来说，当务之急就是尽快让消费者认可自己，而要让消费者认可自己的前提就是做好售前服务工作。

对于创业者而言，要搞好售前服务，应做好以下几方面的工作：

1. 做好广告宣传

一种产品上市后，不做一定的广告宣传，就无法让客户了解到产品的信息。广告宣传是创业者销售其产品的第一步，也是为客户提供的最基本的售前服务。

2. 开通电话热线

创业者在售前服务中，应该开设专门的市场服务电话热线，并配备有经验的技术人员接听，多数问题可以即刻解答。这样，能及时打消顾客对购买产品的疑虑。

3. 提供综合咨询

企业可以通过网络的形式，为客户提供成本低、响应迅速的 E-mail 咨询答疑。通过这种方式，可以在更广泛的范围里宣传企业的产品，解决顾客购买产品的疑虑。

4. 介绍产品的功能

在顾客购买产品时，厂商往往需要向他们介绍产品的功能及其突出特点，并根据客户的需要给客户推荐产品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 做好现场演示

顾客在购买产品时，有时自己不会使用产品。对此，企业应该为其提供上门演示服务，并提醒客户使用和存放产品应该注意的事项。

在现代市场，产品的同质化趋向越来越严重，创业者要让自己并非独一无二的产品赢得消费者的认可和信赖，除了要保证产品的质量外，做好售前、售中、售后服务也是非常重要的。



创业贴心小提示

作为消费者不论是在售前或在售后均是厂家、商家服务的对象，售前更多带有公益性，售后则是直接的实用性。但在现实生活中，消费者在售前与售后却来了个角色大转换。售前，消费者是神气的上帝，服务员笑脸相迎，热语相告。可当消费者买了商品后，就从主动变为被动。一旦商品有问题，需要商家提供维修服务时，就得由消费者小心赔着笑脸，甚至低声下气地去求他们，往往还会落得个受气兼无奈的下场。

我国已经加入WTO，可是相当多的商家并未把售前服务纳入自己的营销范围。厂家、商家与国际接轨创造高品质“零维修”的精工产品时，是否也该换换打惯的“售后服务”牌，改打“售前服务”，如此，才能与国外企业争饭碗。由此看来，服务不到位不单单是“质量”问题，实际上这个问题已远远超出一般商品质量的概念，牵动着社会运行更深更大的层面，它严重影响、制约着我们的经济生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让顾客为你推销

在销售过程中，客户购买自己未购买过的产品时往往会犹豫不定，甚至会放弃购买决定。这是人之常情，因为他们对产品和企业感到陌生，不敢信任。但据统计：如果是客户推荐的生意，成交率会高达60%。由此可见，有人推荐对一个销售人员是多么重要。所以，从事销售行业的人必须认真对待身边的每个人，因为每个人的身后都有一个规模不小的潜在客户群，善待他有时就像拨亮一盏灯，能照亮一大片。

对于刚刚成立的企业来说，你的产品就是顾客感到陌生的产品。对此，创业者要想使自己的产品获得客户的信任，争取他们购买，一定要想办法说服客户。说服客户的方法很多，但最简单、最有效的方法，莫过于让使用过自己产品的客户去帮自己说服那些犹豫不定的客户。因为如果是自己去说服客户，那么他们往往会产生这样一种抵触心理：产品是你的，当然你会说它好。而如果由用过你的产品的客户去说服他们，那么，就能有效地打消他们心中的疑虑，毕竟事实胜于雄辩，用过产品的客户对产品的质量和服务最有发言权，不由他们不信。因此，在创业之初，创业者要想为自己的产品迅速打开市场局面，还要想办法让自己的客户去帮自己推销。

关于这一点，创业者可以从世界上那些最伟大的销售员借助客户推销的故事中获得启发。

世界著名的推销大师施莱辛斯基刚刚从事销售工作时，销售的产品是家用纯水机——一种并非名牌的纯水机。但是那时，一些名牌纯水机产品早已充斥市场，不知名的品牌营销陷入困境。

施莱辛斯基认为，对客户说漂亮的话是没有多大用处的，因为这种话人人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都会说，要销售出这种产品，就必须想办法让潜在客户知道自己将为他们提供特别的服务。于是，他就想到了让客户替他推销。

一天，施莱辛斯基向一位叫杰克的客户提出让他帮自己推销的想法，杰克很爽快地答应了。于是，杰克向他的同事和邻居推荐了施莱辛斯基的产品。这些人用过之后，都觉得这种产品比那些所谓的名牌产品更实惠——不仅质量好，而且价格比那些名牌产品便宜得多。在杰克的帮助下，施莱辛斯基的销售业绩迅速攀升。

对于客户购买产品时的种种顾虑，即使销售人员磨破嘴皮也难以消除。而使用过该产品的客户在向他们解释时，他们往往容易相信。因此，对于创业者来说。要想为自己的产品迅速打开销路，一定要想办法让那些用过自己产品的客户帮自己推销，这样做，不仅增添了自己的销售人手，而且降低了自己销售的难度，更增加了成交的可能性，同时还能降低销售成本。

创业者在利用客户为自己推销时，需要做好以下几个方面的工作：

1. 与客户交朋友

谁都渴望与他人建立良好的人际关系，巩固彼此之间的友谊。在现实生活中,一个人帮助自己的朋友或者自己喜欢的人的可能性远远要大于帮助其他人。客户只有喜欢创业者，才有可能帮他去推销，如果现有的客户对你不满意，怎么可能给你介绍新的客户呢？所以，首先就要善待你的客户，诚心诚意和他们交朋友，只有这样才能得到他们的帮助。

2. 产品质量和服务质量要过硬

创业者让客户帮着推销，如果产品质量不过关，服务质量不尽如人意，客户是不会帮你去“骗”其他新客户的。因为他帮助你推销了这些劣质产品或者劣质服务后，很容易招他人责骂，况且客户推荐的新客户往往多是他们的亲友。因此，创业者在让客户帮忙推销时，一定要建立在产品质量和服务质量过硬的基础上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 诚实守信

客户帮你推销时，向新客户许诺下的一些优惠和服务，你必须兑现。如果创业者委托客户推销时，让客户在新客户面前许下了一些承诺，最终又无法实现，那么势必会导致客户不再愿意帮你推销，同时新客户也不会愿意接受你的产品和服务。

4. 给帮助你推销的客户一定的好处

当今社会，时间就是金钱。既然客户帮你推销，付出了劳动，付出了时间，那么你就应该给予这些客户一些好处，以示酬谢。在销售过程中，创业者千万不要寄希望于客户给你免费推销，因为客户是不会为你花费额外的精力的。否则，不仅创业者让客户帮忙推销落空，而且还会最终失去这位客户。

5. 经常联络客户

客户为你推销时，你或许付给了报酬。但是，客户愿意帮你推销的主要原因是信任你、接受你。如果创业者把他们的帮助简单理解为一种交易，那么很容易让他们感到伤自尊，并最终失去这位客户。因此，客户帮你推销后，你还需要注意经常与客户保持情感联络，让客户感觉到自己受到重视，从而更愿意继续帮助你推销。经别人介绍过来的潜在客户应纳入你的“联络图”，随时准备联系、登门拜访。通过引荐认识的潜在客户成交的希望会比自己寻找的客户要大：一是已经从介绍人那里多少了解了对方的背景、爱好等有关情况，工作起来可以有的放矢；二是由于有中间人介绍，再去拜访不显得唐突，双方感情上容易融洽，心理上容易取得对方信任。

创业者要想结识更多的客户，让别人成为自己的义务推销员是一个不错的选择。需要记住的是，如果客户向你推荐一个新的客户，无论是否成交，你都要向对方表示感谢。要知道，适时地对那些帮助过你的人表示感谢是很重要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

客户愿不愿意为你介绍新的客户，很大程度上取决于你是不是为他办了好事，是不是与他保持着良好的关系，是不是取得了他的信任。客户之所以义务为你宣传，主要原因是他欣赏你的为人，知道你对客户认真而热情，不会耍花招欺骗他们。所以，创业者一定要先做人、后做事。如果你能够给人一种诚恳、认真、勤勉、敬业的印象，赢得他们的赞赏，那么让他们为你宣传便是迟早的事。

合理定价是赢得客户的前提

价格是商品交换的最核心的因素，也是顾客选购商品时的第一差别点所在。因此新公司为自己的商品制订一个合理的价格将是整个市场活动中最为重要的问题。

在市场竞争中，价格无疑是最为原始的武器。为什么它能成为最原始的武器呢？这是因为它通常是最有效的，只有在价格相同或相差不大的情况下，顾客才会比较别的因素。因而，如何利用价格之利，是一门有必要掌握的学问。

定价必须要了解价格的基本组成。一般来说，价格过高将无说服力，过低又会血本无归。这个标准是什么呢？生产成本、流通费用、税金、利润四部分是产品价格的基本构成部分。

除了极为特殊的目的，没有人会把自己的产品价格定在成本以下（低于成本的有目的倾销被规定为不正当竞争手段），因而，对单位产品获利的不同预想，便成为企业不同定价策略产生的根源。以下是几种常见的定价策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. “撇奶油”定价法

其意是指像从牛奶中提取奶油一样尽快获得高利，又称“高位定价法”。这种方法一般在产品萌芽期，以高利润附加把产品投入市场，卖给那些收入高、对价格不敏感、对新产品欲求强烈的顾客。在满足此部分顾客后，经常要分阶段降价，逐步把产品卖给收入不同、需求程度不同的顾客。

2. 混合定价法

我们所说的混合定价法，是综合考虑了成本、利润、竞争的定价方法。具体而言，成本就具体项目而言，在确定的技术条件和管理水平下，可看成是一个常数（定量），售价可考虑市场竞争水平，但并不以此为准，而是要发挥开发商、中介商的主观能动性，争取合理范围内的最大利润。

3. 错觉定价法

某奶粉厂的竞争产品为 500 克装，定价 9.30 元，该厂于是推出一种 450 克装的产品，定价 8.50 元，结果销售看好，因为消费者对重量的敏感度要远远低于价格。仔细算一下就会发现，两者单位定价相差无几，而且后者还略高一点。

4. 分级定价法

这是一种以市场为导向，以一定范围内同类产品的平均价格或者是稍低于、稍高于平均价格的价位为项目定价的方法。这种方法一般与系列产品相适应，例如，某皮鞋厂的产品价格分别为 88.25 元、71.00 元、65.00 元、50.80 元和 32.15 元。这样可使消费者感到档次明显，有助于人们去发现质量的差别，也便于销售商进货，并为以后的价格调整做了铺垫。

5. 4C 定价法

这种定价法的视角又与前两者不同。所谓 4C 是现代营销理念，以 4C 取代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

传统的 4P，即从以生产者为主转到以消费者为主，应该说这是营销理念的一大革命。4C 定价法的难点在于较难把握目标消费者的经济承受能力、消费心理等情况。

6. 自相矛盾法

这里讲一个小故事：小李中学毕业后务农，半年前在自由市场卖韭菜，自居头号摊位，要价 1.80 元一斤，问价者甚多，皆云“别人都卖 1.50 元”。小李只微笑不语。小李之母也在卖韭菜，分明同样是自家出产，连捆扎方法都一样，却要价每斤 1.45 元，而买者云集，别家均不能及。这对母子的精明处就在于自我创造矛盾差价，以儿子的高价为诱因带动母亲的实价销售。这一方法在服装行业中应用更广。类似产品定价于较低和超高两种，以前者保证销售，稳获收入；以后者映衬前者，如有所获，即为超额利润。故此种方法又称“两头大”或“哑铃法”。

可以说，价格是一柄“双刃剑”，用它来竞争的杀伤力很大，同时在伤人的时候经常自伤。所以，现在工商界崇尚一种“联合式的竞争”，即在价格上达成默契，轻易不相互压价，而把竞争重点放在非价格竞争上，如产品的特性、经营管理的效率、富有吸引力的销售手段、特色服务等，用这些来吸引顾客。因而，树立非价格竞争意识是一种多方得益的较为高级的竞争手段。

但是，新创企业同样要清醒地认识到，任何“高级”都是以“原始”为基础的，多种竞争方式一般只在价格竞争力相似的情况下才能起作用。如果你的企业放松对价格竞争力的追求，就会走入一种非常危险的境地。市场也同自然界一样具有最基本的一套竞争原则，正如我们看到非洲大草原上狮子和猎豹可以和平相处，它们保持一定的距离又达成一定的默契，而羚羊和猎豹就永远无法形成这种关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

有一个重要的定价原则不得不引起我们的注意，那就是定价要力求简单明了。越多样、越复杂的价目表不仅容易导致顾客眼花缭乱、无从选择，也容易让店铺员工乱了套。例如，有的店铺单单剪发的价格就将近十种，店长一个价、副店长一个价、技术总监一个价，不同层次的发型师又有不同的定价，这其实不是一种明智的做法。

一本万利的品牌营销策略

一个企业的品牌代表的是企业产品在市场的知名度，是在消费者心中的美誉度以及可信度；品牌是产品品质优秀、服务优良的一种象征，是对客户的一种保证，也是一种品位的表现，更是创业成功的重要保证。

1. 怎样树立品牌

一个品牌是在长时间的日积月累中铸造出来的，因而品牌具有无穷的魅力和惊人的价值。那么，怎样树立品牌呢?

（1）仔细分析市场环境，了解竞争者在消费者心中的地位，有什么优劣势，据此寻找一个与竞争者相区别的概念。

（2）根据自己产品的质量树立自身形象，以获得消费者的支持。

（3）通过持续地传播，将品牌植入消费者心里。

企业有了自己的品牌，但是要将品牌营销出去，就需要讲究一定的策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 品牌营销策略

常用的品牌营销策略有以下几种：

（1）品牌营销策略要适应市场变化。企业要使自己的品牌能够在市场上存活下来，就一定要顺应市场发展的潮流和消费者的需求，并且要与企业自身的资源相匹配。要符合消费者的需求，在迎合消费者的同时还必须理清消费者需求的变化趋势。企业现有的资源如果只能做一碗粥，那么你就不要打肿脸充胖子，把它做成一锅，那样不但会使自己陷入被动的境地，有时候更会降低在消费者心目中的地位。

（2）实行品牌营销差异化战略。现在企业产品的差异几乎微乎其微，不是产品研发技术特别出众的企业，生产出来的产品基本上差不多。因此，在没有技术差异化的前提下，品牌营销差异只能是一种提法上的差异。

差异点是新产品突围的杀手锏。确定品牌个性的差异点，至少可以减少营销成本以及营销风险。差异点是产品本身，也可以是产品附加值的差异点。例如，太太静心口服液提出的“女人更年要静心”，是针对女性更年期“烦躁、失眠、心悸、紧张”现象提出的，无疑成为消费者心中最好的期盼。太太静心口服液以其差异化战略定位取得先机。

（3）给消费者一个购买的理由。为消费者创造一个好理由，是品牌营销传播中非常重要的策略。如果要针对职业男性重视工作忽视身体的现状，不妨将目标定位在购买者身上，把传播对象锁定在他们的另一半身上。

（4）明晰消费者的利益。这是品牌营销的核心竞争力，不论你的产品多好，如果没有一句让消费者信服或者记住的清晰亮点，你的产品就可能被淹没在众多同类产品中。例如，金嗓子喉宝以简单化的“保护嗓子，请用金嗓子喉宝”作为广告语，就是这条既没有诗情画意、又没有大腕明星的广告不厌其烦地播放了很多年，直到家喻户晓。

（5）设置一个竞争屏障，使竞争者望尘莫及。这是品牌营销的个性魅力的体现，它短期内使竞争者难以跟随上来，从而独享自己开拓的市场。

（6）传播策略要大众化。一些产品按照正规的操作模式难以取得成功，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

另一些产品坚持本土化、大众化的传播思想，投放市场后却能迅速打开销路，成为市场的领导品牌。

（7）挖掘客户的潜在需求。例如，黄金搭档是一个复合维生素产品，人们的普遍观点是维生素可吃可不吃，即便缺乏也无大碍。黄金搭档却从反向入手，大谈每一种维生素缺乏的不良症状及严重后果，从而极大地开拓了家庭市场。

（8）攀龙附凤，借助名人效应。这一点许多企业都有意识。例如，“伊人净”从伊能静开始，引发伊能静是不是出任“伊人净”形象代言人的议论，以此为由发布系列新闻稿，引起女性的关注，扩大了新品入市的知名度。

总体来说，品牌培养与品牌营销息息相关，企业培育出来的每一个品牌都需要营销。在全球范围内，有品牌的地方就有品牌营销，品牌营销不但要涉及品牌生产的全过程，还要渗透到品牌市场的每一个角落。



创业贴心小提示

品牌是产品品质优秀、服务优良的一种象征，代表企业产品在市场上的知名度，也是对客户的一种保证，更是创业成功的重要保证。而品牌的培养离不开品牌的营销，企业的每一个品牌都需要营销。

分销渠道是企业的利润管道

任何新创企业都希望制订出低费用、高效率的分销渠道策略，都希望把目标用户需要的产品在用户需要的时间和地点送到用户手中。为此，企业需要做出一系列分销渠道决策，以选择合适的分销渠道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 什么是分销渠道

所谓分销渠道，指的是产品从生产者流向消费者或用户所经过的路线。分销渠道的起点是生产者，终点是消费者，位于生产者和消费者之间的便是营销中介机构——分销渠道。

2. 影响分销渠道选择的因素

影响分销渠道的因素有很多，所以企业在确定分销渠道前，必须要对产品市场及企业本身等各种因素进行综合分析，以便做出正确的决策。

（1）产品因素。

①产品的体积与重量。大宗笨重的商品，为了减少运输和包装费用，宜选择直接渠道或委托代销；而体积小、重量轻的商品，一般数量较多，可选择间接渠道。

②商品的技术性能与服务要求。产品技术比较复杂、对售后服务要求较高的产品，一般企业要派出专门人员去指导用户安装、操作和维修。因此，这些产品的分销渠道一般都是短而窄的。

③产品的价值。商品单价高，如一些价格昂贵的耐用消费品，宜选择直接渠道；商品单价低，如一些大众化的日用消费品，则一般选择间接渠道。但商品单价虽低但销售量大，或者这种商品习惯上是与其他商品配合出售的，则宜选择直接渠道。

④产品的保存性能。产品是否容易腐烂、损坏，是影响产品实体运输和储存中非常关键的问题。易腐、易毁的产品，应尽量缩短分销途径，迅速地把产品出售给消费者。

⑤产品的潮流性。式样或款式更新变化快的产品，如各种新奇玩具、时装等，分销渠道应尽量缩短，以免流转环节较多、周转时间较长。而时尚性不强、款式更新慢的商品，分销渠道可以适当长一点，以便广泛销售。

⑥新产品。一般新产品的上市，企业都需要耗费大量的精力去开拓市场，有时为了尽快把产品推向市场，甚至不惜为此付出大量资金组建推销队伍，直

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接向消费者推销。

（2）市场因素。

①市场范围大小。一般来说，产品的市场范围越大，分销渠道就越大。如果产品要在全国范围销售或进入国际市场，要选择较长、较宽的渠道；如果产品销售范围很小或就地生产就地销售，则可由生产者直接销售或通过零售商销售。

②消费者的购买习惯。消费者的购买习惯也影响着分销渠道的选择。那些日用生活必需品，价格低，消费者数量大，购买频率高，客户不必做仔细挑选，希望随时随地都能买到，企业应尽量扩大销售网点，其分销渠道应长而宽。对于一些耐用消费品，企业一般只通过少数几个精心挑选的零售商去销售产品，甚至一个地区只通过一家零售商去推销其产品，其分销渠道可以短而窄。

③潜在顾客的地理分布情况。如果客户集中分布在一个或少数几个地区，则可利用直接渠道；客户分布很分散，则应选择间接渠道。

④潜在客户数量的多少。如果潜在客户数量较少，企业可以考虑使用推销员或邮寄方式直接向消费者推销；反之，潜在客户数量多，则应采取间接渠道。

⑤竞争者的分销渠道状况。一般来说，企业要尽量避免和竞争者使用相同的分销渠道。但有时同类产品也采取与竞争者相同的分销渠道，以便让客户进行产品价格、质量等方面的比较。

⑥市场的其他特点。销售的季节性变化、节日商品等因素也是企业选择分销渠道时应考虑的因素。

（3）经济因素。经济效益的高低与分销渠道的长短有着密切关系。从总体营销上来看，缩短渠道，能减少环节，加速流通，节约社会劳动，提高经济效益；从某些商品的营销要求来看，只有增加渠道环节，才能拓展市场，扩大销售，提高市场占有率，从而提高经济效益。企业究竟选择哪些分销渠道最好，要通过分析、比较、衡量采用各种渠道的利弊，针对其综合经济效益的大小作出决策。

（4）企业因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

①企业的信誉与财力。企业的信誉越高，财力越雄厚，越可以自由选择分销渠道，甚至还可以建立自己的销售网点，而不经过任何其他中间商。如果生产企业财力微薄或声誉不高，则必须依赖中间商提供服务。

②企业自身的销售力量和销售经验。一般来说，如果企业自身有足够的销售力量或者有丰富的销售经验，就可以少用或者不用中间商；否则，就只有将整个销售工作交给中间商。

③企业对分销渠道的控制要求。如果企业要严格控制产品的销售价格和新鲜程度，或为了保证产品的时尚性，则要选择尽可能短的或尽可能窄的分销渠道，因为短而窄的分销渠道企业比较容易控制。

④企业提供服务的态度和能力。假如企业愿意为最终消费者或用户提供更多的服务，则可采用直接渠道；如果企业愿意为零售商提供更多的服务，就会吸引许多零售商经营这种商品；如果企业愿意为批发商提供各种服务，则会有更多的批发商对这种商品发生兴趣。

（5）中间商因素。企业应考虑中间商的服务对象是否与自己所要达到的市场相一致，这是最基本的条件。另外，还应考虑中间商的员工素质及服务能力，中间商的资金力量、财务和信誉状况，中间商的营销能力，以及中间商的商品构成中是否也有竞争者的产品等。

（6）社会环境因素。社会环境因素主要指的是政府的方针政策及对产品分销渠道的限制情况。如果国家规定有些产品专营，对某些产品进出口加以限制等，对于这些产品，企业没有选择分销渠道的权力。此外，传统的消费习惯、购买习惯、营销习惯等，也是影响分销渠道选择的重要因素。

3. 分销渠道策略

分销渠道策略是市场营销组合中的另一要素。企业的产品或服务必须通过一定的渠道才能到达用户和消费者手中。渠道选择得是否恰当，直接关系到产品到达用户和消费者手中的速度，关系到企业的成本和利润。

所以，怎样选择分销渠道，争取用最快的速度和最低的费用把产品适时地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

送到用户和消费者手中，就成为企业面临的最复杂、最具有挑战性、最重要的决策之一。

在一般情况下，有三种分销渠道策略可供企业选择：

（1）普通型分销渠道策略。这种策略是指生产者在选择销售渠道的时候采取中庸的原则，任何中间商都可以推销自己的产品，使商品能广泛地和消费者接触，方便消费者购买。

这种分销渠道适用于那些价格低廉、无差异性的日用消费品，便利商品多采用普遍性分销渠道策略。

（2）选择性分销渠道策略。指生产者在某一地区通过少数几个经过精心挑选的、最合适的中间商来推销商品。这种策略往往是在采取普遍性分销渠道策略的基础上，经过一段时间的实践之后，淘汰一部分效益低或无效益而信用又差的中间商而形成的。

选择性分销渠道策略可以获得中间商的有效合作，有利于提高中间商的经营积极性。同时，也可以减少中间商之间的盲目竞争，有利于提高商品的声誉。

（3）独家性分销渠道。独家性分销渠道指的是生产者在一定的市场区域内，只选择一定中间商为自己销售商品。此种策略易于控制市场的营销价格；在促销、为顾客服务、商品运送、结算手续等方面能获得经销商的合作与协助；有利于带动新产品上市；有利于中间商花费一定的投资和精力开拓新市场。但是，在该地区过于依赖该经销商，容易受其支配。在一个地区选择一个理想的中间商是十分困难的，如果选择不当或客观条件发生变化，可能因推销力量不足而失去许多潜在顾客。

独家性分销渠道策略适用于使用方法复杂或需要承担较多售后服务的商品以及消费者特别重视厂牌的特殊品。

总体来说，随着信息化技术的发展，现代企业的信息系统设计应可支持多层次、跨区域的分销渠道结构，通过为分销网点中各机构定义明确的权责，并对业务流程进行重组和优化，帮助企业建立一个责权明晰、流程可控的分销网络。企业要通过全面记录各机构业务经营活动中所产生的业务数据、经营信息、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

往来单据、商品库存等信息，帮助分销企业建立起一个完整的分销系统。



创业贴心小提示

每一个新创企业都想有一条低费用、高效率的分销渠道，都希望把目标用户需要的产品在用户需要的时间和地点送到用户手中。为此，企业需要做出一系列分销渠道决策，以选择合适的分销渠道。

广告是产品推广的必由之路

创业者都想让自己的公司发展壮大，变成一家具有一定规模的公司，让企业的产品家喻户晓。要使自己的公司迅速发展壮大，产品被迅速推广出去，广告在营销中的运用是不可忽视的。

1. 什么是广告营销

所谓广告营销，就是指通过购买某种宣传媒介的空间或时间，来向消费者或特定市场中的潜在客户进行推销或者宣传的营销工具。

2. 广告营销的步骤

广告营销一般需要通过下面的流程来实现：

（1）在营销未展开之前，企业需要招徕潜在客户的注意力。今天的广告泛滥成灾，要获取潜在客户的注意力是非常具有挑战性的艰巨工作。这就得花些心思，出奇制胜。一般而言，广告信息要简短、到位、引人。

（2）在引来消费者注意的基础上，要激起他们的兴趣，就得重点展现你要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

营销产品（或服务）的卖点，使消费者了解你的东西如何使人受益：是能给人带来健康、友谊、业务，还是能够为消费者节省时间、金钱，再或是能够带来某种享受或者满足某种需求？

（3）引发消费者的购买欲望采用的方式可以是一次次地重复广告，借此来系统地呈现你的产品（或服务）的价值。当然，还有一个重要的细节，就是得让消费者知道怎么找到你，地址、电话、传真、E-mail、网址等信息，千万忘不得。

3. 广告营销的渠道

目前，广告媒介的品种繁多，你可以选择的范围很广。如何来选择呢？就要根据目标市场、媒体受众特征、媒体广告价位以及自己的成本预算等因素来综合考虑。

一般来说，广告营销的渠道有以下几种：

（1）电视广告。电视广告以传播速度快、覆盖面广的特点著称，其表现手段丰富多彩，可声像、文字、色彩、动感并用，是一种感染力很强的广告形式。但是，电视广告的成本比较高，而且制作起来费时费工，同时还受时间、播放频道、储存等因素的限制和影响，信息只能被动地单向沟通。

通常，晚上七点半至十点半，被认为是广告的黄金时间，但是费用相当高。而且由于观众过多、过频地被动接受视觉上的广告刺激，对产品的期望值过高，在实际消费之后，因深受某些虚假广告之苦，反而对那些大做广告的产品产生了不信任感；也有的因为不合时宜或者粗制滥造广告的插播，引起人们的厌倦和逆反心理，效果与广告的初衷背道而驰。

（2）广播广告。这是对本地区或周边地区的消费群体进行传播的一种广告形式。此种广告渠道成本较低、效率较高、大众性强。一般可以通过热线点播、邀请嘉宾对话、点歌台等形式来刺激听众参与，从而增强广告效果。但是这种方式也存在着不少缺陷，如传播手段受技术的限制，不具备资料性、可视性，表现手法单一等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（3）报纸、杂志广告。企业在资金不充足的情况下，可以选择广告价位低廉的报纸，持续重复多期。因为有效广告营销的关键在于，找到你能承受得起的广告媒介之后，一次又一次地反复广告。有时，这意味着你的广告应该持续数周或数月。只有反复地刺激潜在客户，才可能使客户对你的产品产生兴趣和欲望。

（4）网络广告。所谓网络广告，主要是指通过互联网进行广告宣传的一种产品推广方式，网络广告的表现形式丰富多彩，而且正处在快速发展的过程中。

①网络广告的形式。

a. 主页广告。主页广告指的是将所要发布的信息内容分门别类地制作成主页，置放在网络服务商的站点或企业自己建立的站点上。这种广告可以详细地介绍各种信息，从而使客户全方位地了解企业及企业的产品与服务。

b. 旗帜广告。网络媒体在自己网站的页面中分割出一定大小的一个画面发布广告，因其像一面旗帜，所以称为旗帜广告。旗帜广告可以用简练的语言、图片介绍企业的产品或宣传企业形象。为了吸引更多的浏览者注意并点选，旗帜广告在制作上经历了由静态向动态的演变。动态旗帜广告利用多种多样的艺术形式进行处理，往往做成动画形式，具有跳动效果或霓虹灯的闪烁效果，非常醒目。

c. 按钮广告。这是网络广告最早的和最常见的形式。它显示的只是公司、产品、品牌的标志，点击它可以链接到广告主的主页或站点。按钮广告的不足在于其被动性和有限性，它要求浏览者主动点选，方能了解到有关企业或产品的更为详尽的信息。

d. 播发广告。它是利用电子邮件列表和新闻组列表，将客户的广告信息按信息类别发到相应的电邮地址和新闻组的一种广告形式。

②网络广告的特点。

a. 针对性强。网络广告的受众是最年轻、最具活力、受教育程度最高、购买力最强的群体，因此能有效到达最有可能的潜在用户。

b. 传播广泛。网络广告的传播不受时间和空间的限制，可以通过互联网把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广告信息 24 小时不间断地传播到世界各地，只要具备上网条件，任何人在任何地点都可以阅读。

c. 交互性强。交互性是网络媒体的最大优势，它不同于传统媒体的信息单向传播，而是信息双向交流，用户可以获取他们认为有用的信息，厂商也可以随时得到宝贵的用户反馈信息。

d. 成本较低廉。在互联网上能按照需要及时变更广告内容。这样，经营决策的变化也能及时实施和推广，而且不需要付出很大的经济代价。

e. 生动形象。互联网上的广告可以精确统计出客户访问量、访问时间和访问地址，从而有助于客商正确评估广告效果，审定广告投放策略。

f. 形式丰富多样。网络广告的载体是以图、文、声、像的形式，传送多感官的多媒体信息，消费者可以了解产品详细的信息，体验产品、服务与品牌，并能在网上交易，大大增强了广告的实效。

③网络广告发布的注意事项。

a. 不要一味考虑购买网站的首页。由于网站首页的访问人群存在主题不明确、目的性不强的特点，在客观上造成广告缺乏针对性，导致广告的效果不理想，同时也造成了资金的浪费。

b. 应该根据企业的实际情况选择合适的网站。首先应考虑网站及网站访问者的特点是否与自己的产品和活动符合，其次才是该站点的访问量。只有在选择好适合自己产品和活动的站点后，你所了解的该站点的访问量才有可能成为有用的浏览量。

c. 锁定某个固定的浏览量很大的网站，并投入大量的广告，可能会很快达到所需要的浏览量，但是仔细分析这些广告受众，我们会发现最终换来的只是大量的重复受众，这并不是企业的目的。所以，在广告的投放量上需要有一个投放数量的考虑，并不是在浏览量最大的站点上投放最大的量，就一定可以达到广告主的目的。

（5）隐性广告策略。所谓隐性广告，是相对于显性广告而言的，它隐藏于载体并和载体融为一体，共同构成了受众真实感受到或通过幻想所感知到的信

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

息内容的一部分，在受众无意识的状态下，将商品或品牌信息不知不觉展现给受众，进而达到广告主所期望的传播目标。

那么，应该如何把握隐性广告在营销中的应用呢?

①巧妙运用平面媒体。平面媒体，主要指报纸、杂志等媒体。在平面媒体上做隐性广告，主要指的是将公关技巧融入广告中，目前最常见的公关广告有三种形式：公益广告、事件广告、软文。

②巧妙运用影视媒体。利用影视媒体进行隐性广告，主要是指内容植入式广告。当前在电影、电视剧行业，可供借鉴的操作手法有如下几种：产品的广告直接出现在影视作品中，让广告产品出现在背景环境中或者出现特写镜头，让产品名字直接成为影片台词，让产品在情节中出任角色，让产品作为情节道具等。

③进行赞助。例如，体育品牌彪马、阿迪达斯、耐克经常通过赞助世界杯、奥运会等体育赛事进行宣传。

④奢侈品牌的 Logo 应用。适度地将品牌 Logo 与产品设计融合在一起，即将产品品牌的 Logo 作为元素设计在产品上，让客户免费为品牌做广告的同时，不但创造最佳的视觉效果，还能满足客户的消费心理。

总之，隐性广告作为一种主动渗透的营销方式，无疑非常适应信息时代。



创业贴心小提示

从一家不为人知的公司变成一家家喻户晓的公司，是每个创业者的目标。要使自己的公司迅速发展壮大，产品被迅速推广出去，广告在营销中的运用是不可忽视的。创业者应该根据公司的具体条件选择与之相适应的广告方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抓住消费者的好奇心来营销

对每一个创业者来说，怎样让自己尽快挣到钱是他们最关心的。当然，创业者要想尽快挣到钱，前提是消费者愿意掏钱购买你的产品。如何让消费者心甘情愿付费购买你的产品呢？很明显，你的产品必须符合他们的消费心理。也就是说，在向消费者推出自己的产品之前，一定要用心琢磨他们的消费心理，投其所好，让他们对你的产品有认同感。虽然消费者的心理复杂多样，但有一点几乎是共同的，那就是好奇心。创业者只要充分利用消费者的好奇心，就能比较容易地赚到钱。

2000 年 4 月，朱灿下岗了，在朋友的建议下，在老家重庆市万州区一家商场附近开了一家只有一张桌子的“好美味”小吃店，主要经营米线和米粉，招牌菜就是香酥鸡柳。香酥鸡柳是朱灿的爷爷从不外传的拿手菜，以鸡肉为主要原料，辅之以数十种名贵中药材和调料炸制而成，外观金黄，外酥里嫩，既好吃又保健。虽然这道菜很有特色，但在创业之初，由于餐馆没有名气、档次低，再加上周围的饭店众多，小吃店的生意一直不怎么景气，每月收入除去费用外所剩无几。

直到有一天，来了一位顾客，点了份香酥鸡柳，要了瓶啤酒。不料，香酥鸡柳刚入口，这位顾客就大骂：“呸，这算是什么好美味啊？怪难吃！”朱灿连忙跑过去问了个究竟，原来是因为生意不好，情绪低落，自己在做香酥鸡柳时，把几种调料放错了，使美味变成了怪味。他连忙赔礼道歉，但那人不依不饶，站在门口大喊：“好美味是假的，怪难吃才是真的！”大街上的人都来围观。朱灿当时恨无地缝可钻，非常尴尬：都说天无绝人之路，自己想做点事怎么就这么难呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

令朱灿想不到的是，第二天竟有不怀好意的人在他的店门上用毛笔写上了“怪难吃”三个大字。本来，他想马上洗去这三个字，但转念一想，这确实是自己的错呀，不如留下来，时时警示自己。

可谁知，自从门上有了“怪难吃”三个字后，光顾小店的顾客反而越来越多。他仔细分析以后发现，原来是大家对“怪难吃”感到好奇，都想尝一尝“怪难吃”到底是什么，究竟难不难吃。而这些顾客点名要的“怪难吃”就是香酥鸡柳，很多顾客吃了香酥鸡柳后都被其美味给迷住了。

这时，朱灿灵机一动，既然大家对“好美味”不感兴趣，而对“怪难吃”感到好奇，为什么不能满足大家的好奇心理呢？为什么不能不做“好美味”而做“怪难吃”呢？于是，他取下“好美味”的招牌，干脆换上了“怪难吃”三个字。他的招牌一挂出，就引起了好多议论，因为经营餐饮业的人无不想给自己的餐馆取一个听起来让人舒服、让人垂涎欲滴的名字，现在居然有人给自己的餐馆取了一个吊人胃口的名字——怪难吃，这让人不可思议。

很快，“怪难吃”就在当地有了名气。一些吃过“怪难吃”的人，还向人吹嘘吃“怪难吃”的感觉如何不一般。于是，不少人因为好奇，专程赶到“怪难吃”来品尝“怪难吃”究竟是怎样个怪法。就这样，怪难吃小吃店的门口常常排起一条长龙，朱灿的生意一下子火爆起来。

几天后，有一位带着小女儿的顾客光顾“怪难吃”，他的小女儿边吃边称赞：“叔叔，你做的鸡柳真好吃，就像肯德基的炸鸡翅一样！”朱灿一听不禁眼前一亮，由于受西方饮食文化的影响，休闲食品正在成为人们的饮食新宠，何不将香酥鸡柳从饭桌上独立出来，发展成一种休闲美食呢？说干就干，他立刻着手改进工艺，汲取了肯德基、麦当劳等洋快餐的优点，所有原料均先用几十种配料、药材浸泡，然后油炸而成。他将新产品改名为“台湾香脆无骨鸡柳”，还发明了一种专门的加工设备。投资者只要租一个一两平方米的临街门面、一节柜台或一个路边摊就可以开始经营，现场加工，现做现卖。消息一传出，登门求学者络绎不绝。很快，“台湾香脆无骨鸡柳”的招牌挂遍了重庆市的大街小巷，还传到了成都、武汉等地，成为继火锅之后又一道重庆特色美食。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，好景不长。紧接着市场上就出现了仿冒的“台湾香脆无骨鸡柳”，这极大地影响了朱灿的声誉。这次惨痛的教训使朱灿认识到商业竞争的残酷性，也预感到休闲食品的广阔前景。“不能让爷爷和自己的心血就这么白费了。”作为香酥鸡柳真正的创始人，他决定从头再来，打造真正健康、时尚的休闲美食，并推广到全国各地。他将“台湾香脆无骨鸡柳”改名为“怪难吃香酥凤爽多”，并注册了商标。他还远赴北京、广州等地聘请食品专家出任自己的产品研发顾问。

朱灿在产品研发顾问的指导下，结合现代营养学及中医药膳理论对原有配方做了调整，增加了当归、党参等多味名贵中草药。食品品种也发展到香酥凤爽多、香脆功夫丸、串烧墨鱼仔等三十多种，有麻辣型、鲜香型、芥末型等十几种口味，鲜脆可口，外酥里嫩，香入鼻腔，鲜至肺腑。此外，他还对原有的设备进行了改进，新设备只要一个人即可操作，无油烟，使用照明电，操作更加简单。

到了2004年，“怪难吃”又迈上了一个新台阶。顺利实现了品牌从单一化到多元化的转换。推出了休闲炸串美食、果蔬饮料、香脆烧烤、中西餐点、QQ水果派冰糖葫芦五大赢利项目，以及流动快餐车、迷你美食坊、精品快餐店三种不同规模的投资创富模式，并创下了加盟商数量突破千家、成功率高达加盟十家成功九家的骄人业绩，从而再次成为公众的焦点。

朱灿就是这样从一名下岗职工成长为休闲美食家兼投资营销专家，他的创业道路是令人回味的。创业初期，同样是那道可口的香酥鸡柳，取了一个“好美味”的店名，却少有人问津；当他的店门上出现“怪难吃”三字后，香酥鸡柳却出人意料地受人欢迎。由此可见，求异寻怪是很多消费者共同的心理倾向，创业者在推出自己的产品时，千万不要忽视了这种倾向。

总之，创业者在创业过程中，如果按常规的方式无法打开市场局面时，不妨针对消费者的好奇求怪心理，采取一些超常规的做法来吸引消费者，朱灿的“好美味”受冷落，而“怪难吃”却大受欢迎，就是一个很好的说明。创业者不妨用心体会，如果条件成熟，不妨尝试一下，说不定你会有意想不到的收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

赚钱不难，难的是要消费者愿意掏钱购买你的产品。这就要求你的产品必须符合他们的消费心理。也就是说，在向消费者推出自己的产品之前，一定要用心琢磨他们的消费心理，投其所好，让他们对你的产品有认同感。虽然消费者的心理复杂多样，但有一点几乎是共同的，那就是好奇心。创业者只要充分利用消费者的好奇心，就能比较容易地赚到钱。

巧妙抓住关键点促销

创业者毫不在意的细微之处，或许就是消费者是否决定购买你的产品的决定因素，因为不同细节往往能够折射出整个公司的信息和形象。

创业者不妨抓住以下几处细节来促销：

1. 商品陈列的关键点

商品陈列是企业产品接触消费者的无声传感器，它向消费者默默传递着企业的某种信息。消费者进店购买商品，能否清晰、准确地感知商品形象，获得良好的情绪体验，很大程度上取决于商品的陈列状况。为此，应根据消费者的心理特征，使商品陈列做到醒目、便利、美观、实用。

大的品牌可以追求全方位、多层次的规模化陈列，从而营造整体气势，刺激冲动消费，吸引客户注意力。在这一点上，“康师傅”做得很好。在北京的安贞华联超市，康师傅绿茶的各类产品占了整整两个货架。客户触目所及都是康师傅，给人的感觉是康师傅是一家很有气势的企业，无形中形成了强大的视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

觉冲击力和客户影响力，拉升了销量。

而中小品牌可以钻入大品牌的空当，“经济”利用已有空间。在北京各大超市中，深海泉健康饮用水就在这方面下了一番工夫。它的产品陈列在屈臣氏和依云之间，占据了一个货架的位置。通过这种方式的陈列，深海泉向它的消费者传递着这样一个信息：我的水和依云是一个档次的。

合理的摆放高度十分重要。消费者走进商店，经常会无意识地环视陈列商品，通常无意识的展望高度是 0.7 ~ 1.7 米。同视觉轴大约 30 度角上的商品最容易让人清晰感知，60 度角范围内的商品次之。在 1 米的距离内，视觉范围平均宽度为 1.64 米；在 2 米的距离内，视觉范围达 3.3 米；在 5 米的距离内，视觉范围为 8.2 米；在 8 米的距离内，视觉范围就扩大到 16.4 米。因此，商品摆放高度要根据商品的大小和消费者的视线、视角来综合考虑。通常，摆放高度应以 1 ~ 1.7 米为宜，与消费者的距离约为 2 ~ 5 米，视场宽度保持在 3.3 ~ 8.2 米。在这个范围内摆放，可以提高商品的能视度，使消费者清晰地感知商品形象，同时也便于触摸。

另外，还要经常保持产品整洁、新鲜的面貌，充足的供应，保证它以最佳的状态出现在消费者眼前。道理很简单，如果你看到一件商品上面布满尘土时，你会断定它储存了很久或者已经过了保质期，唯恐避之不及，更谈不上购买了。如果商品断货，则丧失了良好的出售机会。

2. 选择赠品的关键点

在决胜终端的营销时代，赠品促销在一定程度上可谓浓缩了商战精华。赠品促销是指客户购买商品时，以另外有价物质或服务等方式来直接提高商品价值的促销活动，其目的是通过直接的利益刺激在短期内增加销售。赠品要送到消费者的心坎里去，才会得到消费者的认可，强化消费者的心理满足感和实惠感，给消费者以超值感受。赠品的核心是让目标客户认为“占了便宜”，所以赠品的选择极为重要。促销赠品选择一般应遵循三条原则：保持与产品的关联性、设计程序简单化、不要夸大赠品的价值，即“看得见，拿得到，用得好”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使用赠品促销虽然是个小问题，但绝对不可忽视。赠品促销不是纸上谈兵，贵在执行和根据市场变化及时进行相应的调整和创新。



创业贴心小提示

决定消费者是否购买你的产品的因素或许就在创业者毫不在意的细微之处，因为不同细节往往能够折射出整个公司的信息和形象。

选择优秀的销售人员

在一家企业中，最重要的事莫过于销售，最重要的人才莫过于销售人才，怎样才算优秀的销售人才呢，相信以下这个案例会给你启发。

有一家生产梳子的公司在招聘人员的过程中，经过几轮面试之后还剩下三个人，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下。

A 在跑了无数的寺院、拜访了无数和尚之后，碰到一个头痒难耐的小和尚，才说服他把梳子当作一个挠痒的工具买了。

B 也跑了多家寺院，但都没有推销出去，这时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的住持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。

C 在跑了几家寺院之后，没有卖出一把，沮丧之余，便分析怎样才能卖出去。想到寺院一方面传经布道，另一方面也需要增加经济效益。前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的住持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳等并且分成不同档次，在香客求签后分发。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子，总共卖了1500 把。

众所周知，把梳子卖给和尚是很不容易的事情，因此这三个人都应该算是很优秀的销售人员。但从三个人完成任务的方式上我们却能学到很多东西。

A 是个很勤劳的销售人员，当面对困难的时候也锲而不舍，最后终于圆满地完成任务，把梳子卖给和尚去使用了。他是挖掘了产品的另一个附加功能——挠痒，这不能不说是他的聪明之处。我们做销售或者做策划的时候也是同样，是否要把我们认定的主要功能推销出去，取决于哪一种是客户最需要的。优秀的销售人员善于发现商品的其他价值，给不同的消费者以不同的诉求，最终达到销售商品的目的。

B 的成绩要比 A 好，他在整个销售的过程中做了更为大胆的尝试。那就是大胆改变了消费人群，让不可能购买的人群去购买给需要的人。买的人不一定用，用的人不一定买。这种情况是现实生活中一直存在的。那么我们是否要盯着我们确定的目标人群不放，并一直抓下去呢？并不是所有勤劳的人都会有结果的，而在于你是否能找到正确的方法。脑白金火爆的原因不是在于其功能是改善睡眠、润肠通便，而是因为它宣传了一种观念——今年过节不收礼，收礼只收脑白金。所以说不一定需要买你产品的是你的目标人群。

C 的做法更让人大吃一惊，因为他创造了循环的效益，而且找到了一个崭新的市场。但 C 的做法给我们最大的启发却是一个很简单的商业道理——双赢。让别人赚到钱，自己才会赚钱。这是经济学法则中永恒的真理。

一个简单的小故事能引证出很多营销方式，正确的说法应该说营销没有定式，但关键一点是要开放你的思维，不要总想应该怎样或者必须怎样。变通才是硬道理。谁能在诚信的原则下把产品销售出去，谁就是你需要的人才。条条大路通罗马，没有不好卖的产品，只有卖不好产品的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

中国有句古话“文无定法文有法”，经营企业也一样，有着一定的普遍规则，但又不能拘泥不变。在适当的情况下采用合适的经营技巧，往往可以收到意想不到的效果。

利用折扣巧促销

1983 年 7 月，东京银座的绅士西服店开始做一折的生意，使东京人大为吃惊。紧接着，次年东京的八重皮鞋店有六家商店也加入打一折销售的行列。打七折、六折的大拍卖是常有的事，不会有人大惊小怪，然而打一折是前所未闻的。这种销售法确实不能赚钱，但是它的意图在于将来。

这种销售法是：首先定出打折销售的期限，第一天打九折，第二天打八折，第三天、第四天打七折，第五天、第六天打六折，第七天、第八天打五折，第九天、第十天打四折，第十一天、第十二天打三折，第十三天、第十四天打两折，最后两天打一折。

顾客只要在打折销售期间选定自己喜欢的日子去买就行。如果你想要以更便宜的价钱买，那么你就在最后那天去买好了。但是你想买的东西不一定会留到最后那天。

据绅士西服店的经验，第一天和第二天前来的客人并不多，来也只是看看就回去，第三天就开始有一群一群的客人光临，第五天打六折时客人就像洪水般涌来抢购，以后连日客人爆满，当然商品全部卖光是不用说了。

这种方法的好处是能有效地抓住客户的购买心理，任何人都希望在打两

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

折、一折的时候买他们所要的东西，然而你所要的东西并没有保证会留到最后一天。因此，一般人并不会匆匆忙忙买下来，但是到了打七折的时候，有些顾客就开始焦躁起来，怕自己所要买的东西被别人早一步买去，失去了大好机会。

就这样，一般顾客会在打七折的时候把它买下来，顶多打六折的时候就会产生不能再等下去的心理。

我们再来看看卖方这一边，绅士西服店打一折销售的商品平均起来，是以商品原来售价五折的价钱售出的。说起来，虽然这样卖没有利润还有亏损，但是从存货清理和宣传角度上看，可以说是大功告成。这种方法比“清理存货大拍卖”的做法漂亮而有效。

总之，打折销售的商品并不是一些走俏的抢手货，但有些商店专门从事这项活动，以激发大众的购买欲。薄利多销，利润从总体上说并不低，而且通过这一活动能使商店名声大噪，为将来的发展奠定基础，可谓一举多得。



创业贴心小提示

把那些并不走俏的商品打折销售，薄利多销，利润从总体上说并不低，而且通过这一活动能使商店名声大噪，为将来的发展奠定基础，可谓一举多得。

“异想天开”打造超值钱途

怎么做生意？是按部就班地来还是天马行空、异想天开？是墨守成规还是不断求新？这个问题不难回答。航天飞机是当前最先进的空间飞行器，它的两个推进器之间的距离是 4 英尺 8.5 英寸，为什么是这个距离呢？不能是别的距离吗？还真不能，这可不是偶然的，是有渊源的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为运送航天飞机的火车轮距是这个宽度，假如推进器的距离太大，那么运送的时候就无法通过隧道。而火车的轮距是沿用了了电车的轮距，电车的轮距又沿袭于马车。马车的轮距则沿袭于古罗马的路辙，古罗马人的战车是靠两匹马来拉的，两匹马屁股的宽度是 4 英尺 8.5 英寸，这就决定了路辄的宽度。所以我们可以搞笑地称，是马屁股的宽度决定了航天飞机推进器之间的距离。

创业者要想实现自己的财富梦，就不能墨守成规，沿袭自己或者前人走过的老路，那样很容易越走越窄，就像航天飞机一样，即使这么发达的高科技产品，还要受制于马屁股的限制。市场经济时代，如果能够在经营中来点“异想天开”，就很可能打开一扇新的财富大门，发现另一个广阔的天地，在传统的生意中利用创新的思想，就能做出新花样，闯出新市场。

在有一年美国闹经济危机的时候，美国史密森尼天文物理研究所的研究经费不足，整天对着天空中的星星工作的研究员们纷纷出谋献计，想帮助研究所解决经费问题。结果， 他们想到了一个异想天开的好主意，那就是卖星星。

闪烁在空中的星星，只能看见，却摸不着，怎么卖呢？谁又能要呢？原来，他们要卖的是一颗颗美丽星星的命名权。他们打出了这样的广告词：您想让您的名字永垂宇宙吗？您想让您爱侣的芳名辉映星空吗？您想让您亲友的英名永驻天际吗？只需 10 美元，就可以使你的愿望变成现实。

接着，这些研究员就挑选了 10 万颗尚未正式命名的小星星当成“商品”来销售。他们宣称，仅仅 10 美元，就可以在 Google 里把购买者独一无二的旗帜插在那颗星星上，随着研究的深入，他们会用 E-mail 来通知“主人”关于自家星星的研究进展，同时他们还发放一份官方的星星命名证书。

很多人听了研究所的命名宣传以后，都表示很有创意，愿意一试，拿出 10 美元“买到”一颗星星实在是很划算。结果，10 万颗星星的命名权很快就卖光了，研究所轻而易举地解决了经费问题。

这方面的例子还有很多。有一位名叫弗勒克的精明商人，竟然异想天开地出卖大自然的“声音”，结果也发了大财。这位商人因为破了产，就周游世界去散心。他来到了巴拿马运河、亚马逊河以及南美热带雨林，在这些风景秀丽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的地方，顿时感觉心情舒畅，烦恼不在。

他的情绪的喜人变化使自己都感到惊讶，于是他突发奇想：为什么不出售大自然的各种声音呢？这些声音能够使人心灵平静，改善人们的精神状态，如果制成录音带来卖，一定能够大卖。

于是，他用立体声录音机录下了许多声音，如小溪、瀑布、河流和雨林的各种水声，各种小鸟欢快的叫声，动物们撒欢嬉闹的声音，然后复制成录音带，带回美国上市销售，价格还挺高。

就像他当初预料的一样，这些来自大自然的声音果然非常受欢迎，真称得上是“地球好声音”。后来，他又在声音之外配上画面，利用海涛声、瀑布声、细雨声和自然风光的图像，发明了“水声风光疗法”，用来治疗人们的生理、心理疾病。很多疗养院也用他的产品和方法照顾病人，效果十分显著。

这些“好声音”使原本破产的弗勒克东山再起，成了富豪。

无论是闪耀夜空的星星还是大自然中的声音，都能被异想天开的人们拿来当作商品，更让人难以理解的是，他们竟然获得了空前的成功。其实，虽然这些做法看上去有些匪夷所思，但实际上却有它们合理性的一面。他们异想天开的同时也遵循了市场的规律。

大自然的声音能够适销对路是因为符合人们回归自然、宁静、活淡的心理需求，星星能够卖得动是因为它们能满足人们寻求永恒的心理需要。也就是说，这些特殊的商品都有着特定的价值，所以，人们自然会掏腰包了。

创业者资金少不是问题，缺少人脉也不用担心，有一颗不僵化的大脑才是重要的。千万不要扼杀掉那些自己觉得是异想天开的点子和那些不走寻常路的创意。很多时候，只要你勇敢地把这些想法付诸行动，就能打造出超值的“钱途”。

有一次，江苏青年袁正洋看到一只癞蛤蟆跳进屋里，就“异想天开”地想要养殖它们，然后卖“蟾衣”赚钱。想要“生产”只有传说中出现过的蟾衣，很多人都认为是天方夜谭，就连他的父亲都说他是瞎胡闹。

性格倔强的袁正洋没有理会，他经过艰苦的摸索，终于把这个想法变成了现实，他不仅养癞蛤蟆取“蟾衣”成功了，还独创了蟾蜍脱衣分离器，并获得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了国家专利。

除了卖蟾衣，他还办起了一个蟾衣开发基地，除了开发蟾衣的药用价值，他还做起了蟾衣工艺品的研发。结果，养癞蛤蟆这个异想天开的想法，使袁正洋成了致富能手，他的年收入已经达到上百万元。

所以，想象力是非常宝贵的财富，就算是那些看上去有些“荒诞”的想法，也可能带来光明的“钱途”。因此，创业者在做生意的时候，应该积极开动脑筋，抓住自己的奇思妙想，利用自己的独特创意，走出一条有特色的创富之路。



创业贴心小提示

市场经济时代，创业者要想实现自己的财富梦，就要打破常规，不走别人走过的老路。在经营中来点“异想天开”，就可能会打开一扇新的财富大门，发现另一个广阔的天地，从而做出新花样，闯出新市场。

幽默营销的技巧

一家眼镜店打出了这样的广告：“眼睛是灵魂的窗户。为了保护您的灵魂，请为您的窗户安上玻璃。”

有位女士在皮货店里挑选帽子：“这顶白色兔皮帽子我很喜欢，但不知道兔皮是否怕雨？”店主回答：“当然不怕。您什么时候见过打着雨伞的兔子？”

这种幽默令人会心一笑。营销是一项艰苦的工作，当人们要向陌生人推销自己的产品，或与难缠的对手讨价还价的时候，不妨来点幽默。

幽默营销是一种较高层次的营销手段，它要求创业者：一要把握营销活动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一般规律；二要经营者本人具有幽默感和较为深厚的文化素养；三要把握住消费者的购物心理，还要倾注给顾客一片真情实意。

1. 名字幽默

商品命名的好坏与商品能否占领市场有密切关系。一种商品，有上乘的质量，又有一个过目不忘的名字，将使商品锦上添花。故在给商品命名时，若将适度的真实和畸变结合起来，会产生一种诙谐的效果。诸如日本“傻瓜相机”，芜湖“傻子瓜子”，北京“王麻子剪刀”，王致和“臭豆腐”等，都是以风趣幽默、令人吃惊之名而享誉海内外。

2. 推销幽默

推销是经营的关键，成功与否直接影响着经营效果的好坏。利用各种戏剧性的展示或风趣的表演引起购买者的注意和兴趣，往往可以达到推销的目的。

3. 包装幽默

如果抓住产品的特征，通过夸张、比喻和拟人等表现手法，精心设计出具有幽默效果的包装作品，一定会收到引人入胜、浪漫谐趣的艺术效果。

4. 经营幽默

经营幽默是指经营者在其实践中，将幽默感渗透到经营艺术中去，从而形成幽默的经营艺术风格。这一技巧和方法的巧妙运用，往往会令另一方哭笑不得，有“苦”难言，而经营者本人却困此而大受其益，获利不浅。

近年来崛起于香港的汤水店——“阿二靓汤”，也是一个明显幽默营销的例子。“阿二靓汤”妙在“阿二”两字上，旧时广东人称小老婆为阿二，其形象是低眉顺眼，有别于专横的大老婆。阿二天天煲汤水恭候丈夫归来，因此，煲靓汤是阿二的拿手活儿。难怪这一店名一出现，广东人见了都不禁会心一笑，顺脚就踏进店门，品尝靓汤。现在，“阿二靓汤”像滚雪球般扩大，几十

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家分店遍布香港。有一个集团出巨资收购这个店名，“阿二靓汤”四个字价值二千万港元，平均每个字五百万元，实在令人咂舌。

5. 招牌幽默

招牌是店铺的标志，是经营品种、经营范围的概括反应。犹如一篇文章的题目，它是与众不同的特定标志。因此，招牌要讲究特色，越有特色，越能给顾客留下深刻的印象。一块好的招牌，不但可以给人以美的感受，而且还可以为店铺招徕顾客。天津的“狗不理”包子闻名全国，正是店名风趣幽默的缘故。

6. 广告幽默

广告如同精彩的小品，想要吸引观众，就必须在语言上下功夫，以幽默精短取胜。让消费者在幽默的气氛中领悟到“子丑寅卯”，将严肃的推销目的包容在轻松诙谐的喜剧气氛中。国内某计算机公司的广告仅用了四个字：“神机妙算”，其广告词简赅、精练，把中华古代文化与现代科技有机地糅合在一起，令人拍案叫绝。



创业贴心小提示

幽默的魅力是无穷的，把幽默带进营销领域，形成幽默的经营艺术风格，在激烈的市场竞争中就会多一份获胜的希望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

创业者的理财之道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人理财的黄金法则

犹太人至死研读的书籍《塔木德》曾说："赚钱不难，花钱不易。"对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。犹太商经也指出，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，是因为他们理财基础不健全，未得犹太人经商的精髓所致。

犹太商人在研究了世界上最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则都是得知怎样创造财富的法宝。这些法宝能使你所拥有的财富价值至少增加 10 倍。

犹太人理财的第一个法则是想怎样去理财，也就是有理财的意识。例如，我如何能在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司更具竞争力？

第二个法则就是维持你的财富。唯一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

理财的第三个法则是增加你的财富。加快致富的速度，跟你把过去赚得的利润再投资而不是花掉的意愿成正比。要想做到这一点，就得把赚得的钱再拿出来投资，以求"利滚利"，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

理财的第四个法则便是保护你的财富。处在今天这个诉讼漫天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时更没安全感，只因为他们知道现在任何时刻都有可能被别人控诉。然而别担心，只要目前没有什么官司缠身，就有合法渠道保护你的财产。你是否把保护财产列入考虑范围了呢？若是你目前还没有考虑，此刻也应开始多跟那些专家学习了，就如同你人生中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其他的学习一样。

理财的第五个法则就是懂得享受你的财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。因此有时候你得给自己一个奖励。

我们懂得了这五个法则，就懂得了在创业的过程中如何对待财富。事实上，金钱没什么价值，除非能让它发挥正面的作用，造福我们，并且当我们能拿出收入的一部分去服务社会及人群时，就会得到人生最大的快乐。赚钱是一种享受，享受那种带来价值和快乐的感觉，如果觉得赚钱是一种痛苦，那么赚钱的目标何在？干脆不赚钱还快乐些。所以，要把赚钱当作一件寻找快乐的事来做，否则别去挖空心思想着赚钱。



创业贴心小提示

犹太人之所以能成为世界上最成功的商人，与他们的理财黄金法则是分不开的，所以借鉴这一法则将对创业者有很大作用。

创业初期如何管理好现金流

现金是一个企业进行生产经营活动的血液，“现金为王”的真理要求创业者必须加强对现金流的管理。现金流是指现金的流动，主要包括现金在企业的流入和流出。发达国家的统计数字表明，85% 的破产企业倒闭的原因不是因为亏损，而是因为现金不足。所以创业者要在创业初期管理好现金流。

俗话说“凡事预则立，不预则废”。管理现金流先要做好现金预算，这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一方面能够加强管理和监控，另一方面可以预知资金状况。当资金充裕时，可提前编制投资计划；当资金紧张时，也可提前安排融资计划，从而达到提高投资收益，降低融资成本的目的。

现金预算主要包括现金收入、现金支出、现金多余或短缺的计算，以此确定短缺部分的筹措方案和多余部分的利用方案等。现金预算表可以按年、季、月、旬甚至按日编制，编制可繁可简，内容可多可少，这要根据企业的实际状况来定。

由于现金预算主要用于短期财务需求，因此，现金预算的时间越短，对短期资金需求的安排越准确。

另外，管理好现金收支，保证生产经营正常运转，也是企业现金流管理的一个重要方面。

创业者在创业之初要注意加强对现金的管理，保证企业不断有现金流入，企业才能有资金支付日常开销，使企业的生产经营活动得以正常运转。创业者应掌握以下现金收支管理技巧。

1. 实行收支两条线

对现金收入的管理首先要注意划清现金收入与现金支出的界限。企业各方面的现金收入都要收回到出纳入账，任何部门、员工都不得截留企业的现金收入，也不能将自己经手的现金收入直接用于企业的各项支出，也就是我们通常所说的不能坐支现金。各部门的现金支出均由出纳按照规定预支和报销，从而有效控制现金的流出。

2. 量入为出

量入为出有两层意思：一是从量上看，根据现金预算，综合考虑一定时期内的现金流入量以及有可能实现的筹集现金数额，安排这个时期内的现金流出量，如果超出，则可能发生支付危机；二是从时间上看，如果企业能安排好现金收入和支出的时间，尽量使现金流入与现金流出发生的时间趋于一致，就可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以使交易性现金余额降到较低水平，即实现现金流入与流出的同步。

3. 让现金较快地流入企业

加快现金流入本企业，使其尽快能为企业所用。在向市场销售产品或提供服务时，如有可能要尽量请求客户预付款；可以通过一定的折扣、折让激励客户尽快结付账款；考核销售人员时要注意不能只看销售量，还要将其经办销售的回款情况考虑进来，以便尽快收回账款；若发生拖欠货款的现象，要抓紧清理收回资金；收款方式上可以考虑设立多个收款中心，在主要业务地开立银行账户；对大额款项要指定专人负责处理。

4. 别让其他环节拖了现金管理的后腿

创业者还要注意企业其他环节对现金收支的影响。例如，存货方面，注意定期清仓查库，及时处理积压产品和多余积压物资，将其尽快销售出去，变为现金。资本支出方面，对创业企业而言，应尽量减少生产经营对大额现金的需求，大型生产设备或固定资产尽量租用。现在产品更新换代较快，如因预测不准或决策失误，将造成投资难以收回、挤占企业有限现金的局面，大型生产设备或固定资产尽量租用可以规避这一风险。

5. 延缓现金的流出

与加快现金流入时间相反，企业应尽可能地延缓现金的支出时间。原材料货款尽量延期支付，当然，企业延期支付货款的前提是不能影响企业的信誉。付款方式上尽量采用汇票付款。例如，可通过银行承兑汇票和商业承兑汇票将付款期延长3～6个月，加上进货后3个月的质量保证期，这样实际付款期可延长达9个月。此外，可以合理利用现金浮游量。现金浮游量是指企业银行存款账簿上的余额与开户银行账户上所记录的存款数额之间的差额。因为有些付款票据企业已开出入账，但银行尚未付款，这样就形成了浮游量。提醒创业者，对于这部分现金浮游量，可别忘了有效地加以利用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注意企业预测的现金浮游量必须充分接近实际值，否则会开出空头支票，这不仅有损你的信誉，企业还会受到惩罚。



创业贴心小提示

“凡事预则立，不预则废”。对现金流的管理先要做好现金预算，这样既可以加强管理和监控，又可以预知资金状况。当资金充盈时，可提前编制投资计划；当资金紧张时，也可提前安排融资计划，从而达到提高投资收益，降低融资成本的目的。

仓库业务管理的基本原则

仓库管理是仓库功能得以充分发挥的保障，不能有丝毫的疏忽和大意。为了更好地发挥仓库对物料的调配功能，规范公司仓库的材料管理程序，促进仓库的各项工作科学、高效、安全、有序、合理地运作，仓库管理必须遵循一定的原则。

1. 先进先出的原则

一提到仓库管理，常常提到一个“先进先出”的原则。它的初衷当然是有财务的考虑，也有质量保证的考虑。先进先出，当然可以确保先入厂的原料先投入使用，从而避免后来入厂的都用完了，而先前入厂的原料却还没有用的情况发生。也可以避免企业最近生产的产品都已经卖光了，而先前生产的却还放置在某个角落的情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 锁定库位的原则

某物料固定摆在某库位，实物所放库位必须与管理系统中的一致。库位的编码就像一个人的家庭地址一样重要，没有固定库位，就无法快速地找到相关物料。

3. 专料专用原则

不得随意挪用对应订单物料。

4. ABC 管理原则

（1）A 类物料是指非常贵重的物料，这些物料的数量可能只占库存的 10% ~ 15%，但货值可占库存价值的 60% ~ 70%。

（2）B 类物料就是那些价值介于 A 类和 C 类之间的物料，它们的数量可能只占库存的 20% ~ 35%，但货值可占库存价值的 15% ~ 20%。

（3）C 类物料是指那些价格十分低廉的物料。这些物料的数量可能占库存的 50% ~ 70%，但货值可能占库存价值的 5% ~ 10%。

因此，要严格控制关键的少数和次要的多数，也就是要严格控制好 A 类、B 类物料。

5. “六不入”原则

（1）有实料而没有送货单或发票原件的不能办入库手续。

（2）有送货单而没有实物的不能办入库手续。

（3）来料与送货单数量、规格、型号不同的不能办入库手续。

（4）检验不合格且没有领导签字同意使用的不能办入库手续。

（5）没办入库而先领用的不能办入库手续。

（6）送货单或发票不是原件的不能办入库手续。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. “五不发”原则

（1）手续不符合要求的不能发放物料。

（2）没有提料单的或提料单是无效的不能发放物料。

（3）质量不合格的物料，除非有领导批示同意使用，否则不能发放。

（4）规格不对、配件不齐的物料不能发放。

（5）未办理入库手续的物料不能发放。

7. 一次出库原则

物料出库必须准确、及时且一次性完成，生产线领用物料必须拉回生产线所属位置，不能再堆放在仓库的范围，以免造成混乱和差错。

8. 门禁原则

（1）除物料管理人员和搬运人员因工作需要，其他人员未经批准，一律不得进入仓库。

（2）严禁任何人员在进出仓库时私自携带物料。

（3）每逢来宾视察时，须在主管级以上人员陪同下方可进入仓库。

9. “日事日毕、日清日高”的原则

（1）每个仓库管理员在每日工作结束时，进行当天的相关账物的自我确认和核查，确保账目的平衡，找出不足，及时改进，第二天才可进步提高。

（2）每日对所管的物料库位巡查 1～2 次，保证在库物料的品质、安全和 6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）状态达标，确保物料有正确标志，该退的要退给供应商或放入退货区，以免产生呆滞。

（3）仓管员当日的单据当日必须传给录单员，而录单员当日的单据必须在当日录入系统。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10. 以旧换新原则

对有规定的物料，严格执行退旧才能换新、领新必先退旧的原则。

总之，创业者只有本着以上这些原则做好仓库的日常管理，才能更好地跟上企业发展的步伐，从而创造更大的效益。



创业贴心小提示

仓库管理是仓库功能得以充分发挥的保障，不能有丝毫的疏忽和大意。为了更好地发挥仓库对物料的调配功能，规范公司仓库的材料管理程序，促进仓库的各项工作科学、高效、安全、有序、合理地运作，仓库管理必须遵循一定的原则。

控制成本，重视每一毛钱的利润

许久以来，“开源”和“节流”都是增加企业盈利的有效方式。开源是要尽可能多地寻找经营空间，节流则是要尽可能削减那些不必要的开支。对公司经营来说，控制成本也同样可以增加公司的利润。

或许有创业者会认为，我的公司不大，又是自己的，没必要计算得那么清楚，出还是那么多，入也还是那么多，自己的收入不会有大的改变，所以经常会欠缺记账理财的意识。殊不知，这已经犯了经营的大忌，对于每日明细不能做到心中有数，经营决策就会失去最根本的依据，就不会知道什么样的策略是最有效的，从利润率上来说，也就不知道什么样的支出是合理的，无形中就会形成许多资源浪费。

创业者通常资金都不够充裕，因此要想赚钱，除了增加效益外，从根本上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

节约成本无疑是最重要的。因为利润等于营业收入与成本之间的差，在收入不能确定的情况下，就只能靠降低成本来扩大利润空间了。以一家花店为例，店主一直觉得花店生意很好，每天都有现金盈余，所以每个月都慷慨地发奖金给员工，但年终一结算，却发现亏损不少。探究其中原因，原来是未将当初投入的设备和人力(生意人本身的薪金)等费用算进成本。如此便理解错了利润的意义，更忽略了成本和利润之间的关系，当他明白一切的时候，亏损已经形成。

所以说，成本控制反对“秋后算账”和“死后验尸”的做法，提倡计划并进行过程控制。在成本发生之前或在发生的过程中，就去考虑和研究为什么要发生这项成本，应不应该发生，应该发生多少，应该由谁来承担等，最终根据这些判断来决定是否要有这项支出。对成本的控制，不仅仅是小资本拥有者应该坚持的原则，对大型企业的经营者来说也同样具有非常重要的作用。

提到成本控制，第一就会想到丰田。当通用、福特这些汽车巨头们为市场份额挤得头破血流的时候，市场份额和产值并不占优的丰田却悄悄地在利润上超过了美国三大汽车巨头的总和。同其他 CEO 不同，镀边捷昭的成功所仰赖的是那种“挤干毛巾上的最后一滴水”的极端成本控制方式。在他从张富士夫手中接管丰田之前的五年间，他为丰田节约了惊人的 100 亿美元，正是这 100 亿美元保证了丰田利润额的持续上升，并一举在利润上将同行业其他公司远远甩在了后面，以至于让美国《商业周刊》发出了“汽车行业正被日本统治着”的惊叹。

丰田的成功并不是营销或者研发的成功，步入 21 世纪之时，当欧美汽车制造商纷纷尝试“以兼并重组增实力”的强攻战术推进全球战略时，张富士夫反其道而行之，四两拨千斤地甩出了 21 世纪成本竞争力建设计划，在设计、生产、采购和固定费用四个方面大规模压缩成本。事实也证明，丰田的这种方式比单纯加大投入挤占市场份额收效要大得多。而且，减少成本所需要的投入也远低于增加收入所需的投入，两者的投入差本身就会导致一部分利润增加。

那么，要做到合理控制成本，该如何做呢?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 及时调整，消减目标不明确的项目和任务

在企业目标清晰的情况下，每个项目及任务都是为实现目标服务的。项目立项分析后，可以把目标不明确的项目与任务削减掉。

2. 明确公司各部门的成本任务

实行“全员成本管理”的方法。具体做法是先测算出各项费用的最高限额，然后横向分解落实到各部门，纵向分解落实到小组与个人，并与奖惩挂钩，使责、权、利统一，最终在整个企业内形成纵横交错的目标成本管理体系。

3. 成本核算，精细化管理

没有数字进行标准量化，就无从谈及节俭和控制。伴随着成本控制计划出台的是一份数字清单，包括可控费用(人事、水电、包装、耗材等)和不可控费用(固定资产折旧、原料采购、利息、销售费用等)，每月、每季度由财务汇总后发到管理者的手中，超支和异常的数据用红色特别标志。在月底的总结会议中，相关部门需要对超支的部分作出解释。

为了让员工养成成本意识，最好建立《流程与成本控制手册》。手册从原材料、电、水、印刷用品、劳保用品、电话、办公用品、设备和其他易耗品方面提出控制成本的方法。当然，有效地激励也是成本控制的好办法，所以，成本控制奖励应成为员工工资的一部分。

4. 成本管理的提前和延伸

将成本控制提前和延伸。提前就是加大技术投资，控制采购成本；延伸就是将上下游整合起来。

当今的市场竞争，是实力的竞争，人才的竞争，产品和服务质量的竞争，也是成本的竞争。从某种意义上讲，成本决定一个企业的竞争力。在确保产品质量的前提下，降低成本是企业逐步扩大市场份额的重要途径，是提高企业经济效益的基础。企业管理者要转变传统狭隘的成本观念，结合企业的实际情况，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

充分运用现代的先进成本控制方法以加强企业的竞争力，迎接各方的挑战。

当然，成本压缩的范围很大，它不仅限于某个单独的环节。只要你愿意思考、愿意观察，你就会发现，很多细节成本都可以进行压缩。



创业贴心小提示

经济时代充满了竞争，竞争从一定程度上来说是利用先进的管理手段，而成本管理又是纷繁复杂的企业管理中的重点与难点，它与一个企业的发展息息相关，在企业竞争中起着举足轻重的作用。

如何进行公司财务分析

财务分析是从晦涩的会计数据背后挖掘出经济涵义，以反映企业在过去营运过程中的经营成果、财务状况及发展趋势，为改进企业财务管理工作和优化经营决策提供重要的财务信息。它所反映的是一个企业的经营业绩和财务的真实状况，由于会计系统只是有选择地反映经济活动，而且它对一项经济活动的确认会有一段时间的滞后，再加上会计准则自身的不完善性，所以使得财务分析变得尤为重要。

财务分析是对企业已完成的财务活动的总结，同时又是财务预测的基础。通过对过去财务资料的分析，将大量的报表数据转换成对企业特定决策有用的信息，减少决策的不确定性，从而减少决策风险，因此财务分析在财务管理的循环中起着承上启下的作用。它具有以下特征：

第一，主要以财务报表为分析依据。创业者进行财务分析时的依据主要是财务报表中提供的财务数据，但它们并不是唯一依据。例如，上市公司公开披

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

露的招股说明书、上市公告书以及注册会计师出具的审计报告、验资报告等均可以作为财务分析的依据。

第二，分析方法多种多样。财务分析方法主要有比较法、比率分析法、因素分析法等。

第三，分析对象多样。财务分析对象既包括过去的财务状况、经营结果，也包括企业未来的前景。

进行财务分析，通常从以下几个方面入手：

1. 明确财务分析目的

做事要先确定目标，财务分析也不例外，其可以简单地概括为：

（1）评价企业之前的经营业绩。作为企业创业者，必须了解企业过去的经营业绩，诸如销售收入、净利润的多少以及现金流量等。在获知上述各项财务信息后，可与同行业进行比较，以评价企业过去的经营业绩。

（2）衡量企业当前的财务状况。作为一个企业的管理者，必须了解企业目前的财务和状况，诸如企业所拥有的各项资产的价值、债务的多少、存货的数量以及负债与主权资本的比例关系等。上述各项信息可让企业管理层了解目前企业的财务状况，以便评价企业未来发展的潜在能力。

（3）预测企业未来的发展势头。创业者可拟定多项可供选择的未来发展方案，然后针对目前的经营情况，权衡未来的发展趋势，作出最佳选择。

2. 把握财务分析的本质

财务分析是一种手段和过程，是把研究对象即财务报表的综合数据分解成不同指标，并从中找出有关的关系，以达到认识企业偿债能力、盈利能力和抗风险能力的目的。同时，财务分析也只是一个认识过程，只能从中发现问题，而不能提供解决问题的方法。而且，财务分析依据的主要资料——财务报表本身也存在局限性，因为财务报表是会计依据一定的假设而编制的产物，而财务报表由于受到诸多非正常因素的干扰，财务数字极易产生偏差，造成分析者的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

错觉，有可能导致分析结论的错误，对企业未来财务政策与财务活动的实施与开展产生负面影响。因此不能认为财务报表揭示了企业的全部实际情况。如企业潜在的偿债能力就可以用企业的商标等无形资产来体现。所以剔除财务报表中非正常因素的影响，全面了解企业的管理水平，准确地掌握财务指标完成的真实情况，对企业财务状况与经营成果作出正确的分析和判断，是财务分析中不容忽视的重要内容。因而可以这样说，财务分析方法在当前还有其局限性，仍不十分完善，尤其是我国的市场经济还处在不断发展和完善之中。

3. 坚持财务分析原则

在进行财务分析时一般要坚持以下原则：

（1）要全面地看问题，坚持辩证唯物主义观点，全面剖析企业的财务状况，不要孤立、片面地看问题。

（2）要从企业的实际出发，实事求是，切忌主观臆断。

（3）要发展地看问题，反对静止地看问题，注意过去、现在和将来的关系。

（4）要定量分析与定性分析相结合，坚持定量为主。定性分析是基础和前提，没有定性分析就弄不清本质、趋势和与其他事物的联系。定量分析是工具和手段，没有定量分析就弄不清数量界限、阶段性和特殊性。财务分析要透过数字看本质，没有数字就得不出结论。

（5）要进行财务综合分析。就是要将企业营运能力、获利能力和偿债能力分析诸方面纳入一个有机整体中，全面地解剖和分析。目前应用比较广泛的财务综合分析方法有杜邦财务分析体系和沃尔比重评分法等。

4. 了解财务分析程序

财务分析内容广泛，不同报表使用人可根据其不同目的，选择不同数据，应用不同方法进行分析。所以财务分析不存在一个统一的分析程序，具体程序可以根据各自的分析目的、分析方法和分析对象来设计。但通常一般程序如下：

（1）明确分析目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）收集相关分析资料。

（3）对收集来的资料进行整理，按分析目的分类。

（4）计算相关财务指标。

（5）分析财务指标，找出原因，为评价和决策提供有用的信息。

5. 掌握财务分析方法

财务分析运用的方法，取决于财务报表的内容以及通过分析所要达到的目的和要求，财务分析的方法主要包括定量分析方法和定性分析方法。

（1）定量分析方法。所谓定量分析方法，就是采用一定的科学方法，对财务报表中所列的有关财务信息资料进行分析、研究、解释，从量上评价出企业的财务状况。例如获利能力的定量评价，就要根据有关资料分析计算出一系列反映获利能力的财务指标。定量分析的基本方法有以下三种：

①比率分析法。即通过计算各种比率指标来确定经济活动变动程度的方法。它是财务分析中运用最广泛的一种方法。比率指标的类型主要有：

一是构成比率，又叫结构比率，是指某一总体中的某个构成部分量占总体量的比率。计算公式为：

构成比率 = 某个构成部分数额 / 总体数额 ×100%

例如资产结构比率。

二是动态比率，是指某一财务指标不同时期的数额对比，反映变化趋势和变化程度的比率。其计算公式是：

动态比率 = 本期数额 / 基期数额 ×100%

例如产品销售收入动态比率等。

三是相关指标比率，是指将两个性质不同但又相关的指标进行对比分析，求得各项评价的财务比率。

用比率分析法评价企业财务状况时，究竟应采用何种比率取决于各有关方面不同的分析目的。例如，银行在考虑是否对企业发放短期贷款时，主要关心的是企业资产的流动性，所以会特别关注流动性比率。如流动比率、速动比率

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和现金比率。而长期债权人则主要着眼于企业的获利能力和经营效率，以求掌握长期债权保障程度，所以会特别关注企业获利能力指标。如已获利息倍数、销售利润率、资产负债率等。

②因素分析法。因素分析法又称因素替换法、连环替代法，是依据分析指标和影响因素的关系，从数量上确定各因素对指标的影响程度的方法。它可以帮助人们抓住主要矛盾，更有说服力地评价经营状况。

因素分析方法具体又分为：

差额分析法，即通过分析变动数额的差额来进行分析。

指标分解法，即通过有关财务指标的分解来进行财务分析。

连环替代法，即依次用分析值代替标准值，测定各因素对财务指标的影响。

定基替代法，即分别用分析值替代基期值，测定各因素对财务指标的影响。

在实际的分析运用时，应注意因素分解的关联性、因素替代的顺序性、顺序替代的连环性和计算结果的假定性。同时上述各项方法要结合使用，力求分析透彻。

③趋势分析法。即根据企业连续几年的财务报表，比较有关项目的数额，求出其全额和百分比增减变化的方向和幅度，并通过进一步分析，预测企业的财务状况和经营成果变化的趋势。具体运用时主要有三种方式：

一是重要财务指标的分析，即对不同时期财务指标的比较，可以计算定基动态比率和环比动态比率。

二是会计报表的比较，具体又分为资产负债比较、利润表比较和现金流量表比较等。

三是会计报表项目构成的比较，这种方法是以会计报表中的某个总体指标作为 100%，再计算出各组成项目的百分比，从而比较各种项目百分比的增减变化，以此来判断有关财务活动的发展趋势。

（2）定性分析方法。所谓定性分析，就是根据分析者所掌握的资料和情况，凭借分析者的智慧和经验，对定量分析的结果作出企业财务状况优劣的分析结论。在此，分析者的判断能力至关重要。例如，企业资本利润率比同行业其他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业高，并且历年呈上升趋势，那么，我们就可以得出企业资本获利能力较强，发展前景较好的结论。

当然，随着计算机在会计中的广泛运用，也可以用建立数学模型来进行财务分析，此处不再详述。

6. 现金流分析

分析现金流要从两个方面来考虑。一个方面是现金流的数量，如果企业总的现金流为正，则表明企业的现金流入能够保证现金流出的需要。但是，企业是如何保证其现金流出的需要的呢？这就要看其现金流各组成部分的关系了。另一个方面是现金流的质量。这包括现金流的波动情况、企业的管理情况，如销售收入的增长是否过快，存货是否已经过时或流动缓慢，应收账款的可收回性如何，各项成本控制是否有效等。最后是企业所处的经营环境，如行业前景，行业内的竞争格局，产品的生命周期等。所有这些因素都会影响企业产生未来现金流的能力。



创业贴心小提示

要做好财务分析工作，必须明确分析目的，了解财务分析的一般程序，坚持财务分析的原则，并运用正确的分析方法。充分认识财务分析的本质及其局限性，对企业的财务状况进行分析，才能为企业经营管理决策提供可靠的信息和依据。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业不可养成预支的习惯

创业者不可以养成“预支”的习惯，那样很可能会把企业带入寅吃卯粮、入不敷出的境地。

预支是对未来的一种透支，当它成为经常性的行为时就会非常危险。虽然有人提出未来会向好的方向发展，预支可以把握一些重要的机会，但谁也不能保证，未来不会有向坏的方向发展的可能。过度的预支，会削弱自身抗风险的能力，一旦在未来遇到意外情况，后果肯定不堪设想。

有一个穷人，眼看就生活不下去了，这时候有个善人想帮他一把，就送给他一头牛，叮嘱他好好开荒，等春天来了撒上种子，秋天就可以收获粮食了。可是没过几天，这个人就忍不住了，他想，这么久没吃肉了，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只吃，剩下的还可以生小羊，长大了拿去卖，一样能够脱贫过上好日子。

此人吃掉一只羊之后，还没等小羊生下来，就又馋得流口水了。于是，他忍不住又吃了一只。他想，如此下去羊很快就吃光了，还不如把羊卖了买鸡，鸡可以下蛋卖钱。可惜，这个人还是忍受不了吃不饱的日子，开始杀鸡吃。到只剩一只鸡时，这个人想，致富是无望了，还不如把鸡卖了，去买酒喝。

后来善人来给穷人送种子，却发现牛不见了，只见穷人正就着咸菜在喝酒，依然贫困不堪。

这可能是我们生活中经常遇到的情形，事情的发展刚有一个好的开端，我们就在对结果进行美好想象，在结果还没有转变成为现实之前，就开始透支未来，最终因为一时的放纵，让原本已出现的好的契机与自己擦肩而过。每个人都想过上好生活，但必须要清楚什么是自己承受范围之内的，超出这个范围

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的消费，就会让自己非常被动，步履维艰。

创业伊始，创业者不要刚看到一点希望的光芒，就开始沾沾自喜，想象着未来自己可能拥有怎样辉煌的成就，开始享受或者盲目扩大生产，却忽略了自身的承受能力，对未来的风险也没有正确的估计。因为对未来的过度透支会给企业发展带来沉重压力，使好的发展趋势一去不再，过度的消耗还会成为企业未来发展一道无法逾越的障碍。无论任何时候，保持理性、持续的发展，才是创业公司的正确做法。

1997 年 9 月，日本著名百货公司八佰伴宣告破产。此消息一出，舆论一片哗然。八佰伴集团是在世界范围内都有很大影响力的大公司。当时八佰伴集团的业务仍然蒸蒸日上，在东南亚一带急剧扩张，看不出有丝毫颓败的迹象。听到这样的消息，人们都有些不能接受，不知道是什么原因造成了公司破产。原来是因其资金周转存在困难，企业发展的速度超出了自身承受范围，最终一分钱难倒英雄汉，导致公司破产。

中国也有过类似的故事。1993 年，史玉柱为开发巨人大厦，一开始曾固执地不用银行贷款，主要以集资和卖楼花的方式筹资。在社会舆论的影响下，他不顾实际地一再加高楼层，最终完全超出了企业的承受范围。而此时，企业经营的外部环境也发生改变，最终导致公司资金链断裂，巨人大厦成为烂尾楼，史玉柱成为当时名副其实的“中国首负”。

成功是每个人都渴望的，因为它可以改变自己的生活，是对自身价值的认可。但一旦被这种情绪控制，行为就会变得非常不理智，决策也会逐渐脱离原本理性的标准，陷入美好的想象中无法自拔。八佰伴公司虽然看到了未来美好的前景和广阔的市场空间，但是却忽略了自身资金的承受能力，最终因为太高的扩张速度，资金得不到保障，轰然倒塌。巨人集团一时间被成功和荣誉的光环所围绕，让人失去了对环境与自己的客观判断，在不断追求过高、过快的目标时，也陷入了盲目发展的泥潭。这个时候，任何一个细节上出现的问题，都会使这个“虚弱”的巨人在顷刻之间倒地。

所以，任何时候都不应预支自己的未来，所有的决策都必须在企业的承受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

范围之内作出，这才是健康的创业成长之路。



创业贴心小提示

偶尔的预支是可以的，但当预支成为经常性的行为时就是危险的。频繁地预支，会削弱企业自身的抗风险能力，一旦在未来遇到意外情况，后果肯定不堪设想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

如何谈判与签订经济合同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做好谈判的准备工作

一次销售谈判大致划分为三个阶段：计划与准备阶段、面谈阶段、后续收尾阶段。

虽然讲到谈判，大多数人总联想到面谈，但计划与准备阶段是这三个阶段最关键的，至少一个典型的谈判其结果如何，有50%在你和客户见面之前就已经决定了。

计划与准备阶段如此之重要，而大多数销售人员进行谈判时仍是仓促上阵，未能做充分的准备，使得谈判结果不能尽如人意。因此，在每一次销售谈判之前做充分的计划与准备，是我们取得良好谈判结果的基石。

销售谈判的计划与准备阶段涉及以下几项内容：

1. 拟订谈判目标，明确谈判最终目的

准备工作的一个重要部分就是设定你让步的限度。商务谈判中经常遇到的问题就是价格问题，这一般也是谈判利益冲突的焦点。如果你是一个出口商，你要确定最低价；如果你是一个进口商，你要确定最高价。在谈判前，双方都要确定一个底线，超出这个底线，谈判将无法进行。这个底线的确定必须有一定的合理性和科学性，要建立在调查研究和实际情况的基础之上，如果出口商把目标确定得过高或进口商把价格确定得过低，都会使谈判中出现激烈冲突，最终导致谈判失败。

作为一个出口商，你的开价应在你能接受的最低价和你认为对方能接受的最高价之间，重要的是你开的价要符合实际，是可信的，合情合理的，促使对方做出响应。一个十分有利于自己的开价不一定是最合适的，它可能向对方传

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

递了消极的信息，使他对你难以产生信任，而采取更具进攻性的策略。

当你确定开价时，应该考虑对方的文化背景、市场条件和商业管理。在某些情况下，可以在开价后迅速做些让步，但很多时候这种作风会显得对建立良好的商业关系不够认真。所以开价必须慎重，而且留有足够的选择余地。

2. 认真考虑对方的需要

谈判的准备工作不能仅仅考虑自己的要求和需要，同时也要考虑谈判的对方可能需要什么。这时需要你做一个换位思考，站在对方的位置上来考虑问题。如果你是对方，在谈判中你需要什么；你为什么需要它；你需要得到这个结果背后的原因可能是什么；什么问题对你来说最重要；你首要考虑的是什么；什么问题你不能做出丝毫让步；对你来说最糟糕的结果可能是什么；你的顶线、现实、底线目标是什么；你准备拿来交换的是什么；你可能会失去什么；你为了支持你的立场可能会提出哪些问题；你是否有足够的事实数据或信息来支持你的立场与观点。

虽然你不能准确地回答上述问题，但经过仔细考虑和推测这些问题，你就能更好地把握谈判的进程与方向。

3. 评估己方的相对实力和弱点

你可能做出的让步和你能够交换的项目取决于你在谈判中的实力和弱点。实力是指可以对对方的行动施加的支配力或影响力，其形式为：你拥有做出正式决策的权力吗？对讨论的问题你是否有充裕的时间？你的决心与毅力有多大？你是否有充分的准备？你是否具有丰富的谈判经验？你拥有使用某些制裁或施压的权力吗？你是否拥有内部消息？你是否认识某个能影响谈判结果的人？

4. 拟订谈判方案

企业秘书要协助上司拟订谈判方案，并做预演，以保证谈判有条不紊地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进行。

（1）确定谈判人员。选择适当的成员组成谈判班子，是谈判成功的关键。谈判班子一般以三四人为宜，上司领军，他既是导演又是主演。其他助手包括秘书则是配角，以各自的专业经验协助上司谈判。

（2）确定谈判时间。谈判于何时举行、何时结束，很有讲究，有时候甚至会影响谈判的过程和结果。谈判必须等候合适的时机，否则难以达到预期目标。除此之外，要避免在上司或其他重要谈判成员身体不适、过度疲劳、精神心情不佳时安排谈判。

另外还要尊重对方，在征求对方意见的基础上，选择双方都认可的时间举行谈判。

（3）确定谈判地点。一般来说，选择谈判地点，以自己熟悉的环境为宜，因为每个人都天生具有领域感，在自己所熟悉的环境里，能得心应手地发挥自己的睿智与口才，而且容易说服对方。

谈判环境不仅是指谈判的地点，还包括谈判时的气氛和情绪。谈判环境的优劣会对谈判产生严重影响。在舒适明亮、色彩悦目的房间里，人们容易心平气和、思维清晰，便于倾听和理解对方的意愿和要求，做出恰当的反应。反之，人就会烦躁不安，思维呆滞，情绪恶劣。

（4）确定谈判和谈判事项日程表。设计方案时，要对对方可能提出的方案进行预测，并提出自己应对的方案。只有这样，对手提出方案时才能应付自如。谈判方案应尽量切实可行，并且留有现场发挥和见机行事或者必要调整的空间。

所有成员都应熟谙谈判方案，争取达到最理想的效果。还要绝对保守谈判方案的秘密，否则将会造成谈判失败。

5. 制订谈判策略

制订好你的全部策略是谈判准备工作的重要组成部分，其重点如下：第一次会面时， 我们应当提哪些问题？对方可能会提哪些问题？我们应如何回答这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些问题？我们是否有足够的事实数据和信息来支持我方的立场？如果没有，应增加哪些信息？我们应当采取什么样的谈判风格？如何选择谈判地点、时间？如何开场？以前的谈判可能对这次谈判产生怎样的影响？谈判所在地的习惯、风俗可能会怎样影响彼此？



创业贴心小提示

谈判桌上风云变幻，谈判者要在复杂的局势中左右谈判的发展，就必须做充分的准备。只有做好准备，才能在谈判中随机应变，灵活处理，从而避免谈判中利益冲突的激化。

谨记谈判的基本原则

创业者在进行商务谈判的时候，既要保证自己的合理利益，又要达到预定目标，不管是引进所需的技术或设备，还是赢得某项业务的合同，都不是一件轻松的工作，稍不留意，谈判就容易破裂。商务谈判中有三条十分重要的基本原则。

1. 尽量达到最大化双赢的效果

双方应当在谈判中一起努力，以此来扩大双方的共同利益，而后再来讨论与确定各自分享的比例，也就是我们常说的“把蛋糕做大”。有的人一说开始谈判，就急于拿起刀要去切蛋糕，以为这蛋糕就这么大，先下手为强，如果对方切得多一点，就意味着自己分到的少一点，于是在蛋糕的切法上大伤脑筋。其实，这种做法并不明智。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功的谈判，在很大程度上取决于能不能把蛋糕做大，通过双方的努力降低成本、减少风险，使双方的共同利益得到增长，以最终使双方都有利可图。项目越大越复杂，把蛋糕做得更大的可能性也越大。

因为总体利益在现实中是客观存在的，而发掘这些现实的潜在利益，却需要双方的合作精神和高超的技艺。例如，两位技艺高超的艺术家共同拥有一块有待雕琢的美玉，美玉被包裹在质朴的岩石中，如果两位艺术家不从整体上发掘美玉的天生丽质，将美玉击碎而后瓜分，很可能双方所得无几。艺术家凭着丰富的经验，从矿岩表面的纹理、晶体结构中预想出美玉的优美形态和绚丽色彩，共同构思出雕琢美玉的方案，而后下手雕琢，并且在雕琢过程中不断修正方案，充分根据美玉的天质设计、雕琢，避开美玉的瑕疵，最终两位艺术家得到的是一件稀世珍品。经过雕琢，不仅使美玉价值倍增，而且通过这件艺术品让艺术家美名传扬，今后会有更多拥有朴实玉石的人找上门来，以求得到与艺术家的合作。

在某些谈判中，为了扩大双方的总体利益，有时会遇到对传统做法的挑战。当然，对涉及双方的基本原则和立场一般不能做出让步，但对一些传统的规定，则是可以通过谈判予以调整的。

例如，某国曾向我国某一项目提供了一笔数额较大的政府贷款，根据当时的有关规定，贷款合同一旦生效，该贷款额就须全部筹集好并存放在指定银行里，不得挪为他用，借款者则根据需要去提用。为了催促借方按期完成项目的进度，对未提用的部分则需支付承诺费。由于这笔贷款数额很大，而且计划用款时间相当长，前后经历六年，经计算，所需支付的承诺费数额将十分可观。为此，我们认为，有关支付承诺费的计算方法只是一种传统规定而已，不是原则问题，是可以与外方进行谈判的。我们提出，把这笔贷款按年度分成六部分使用，根据工程用款计划，对方按年度将资金先后调拨到位。每一年的额度若没有用完，应按当年未用部分计算承诺费，而以后若干年的贷款额则不计算在内。经过谈判，双方认为这样做对彼此都有利，因为对中方来说，不仅可以避免支付一笔可观的承诺费，而且可以使贷款的实际使用额增加；而对外方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来说，资金逐年到位更容易些，它也可以将其余资金投入其他方面取得效益，从而帮助贷款国降低了成本。于是外方接受了我们的要求，这样我方就节约了几百万美元。可见蛋糕做大了，双方的立场接近了许多，有利于以后谈判的进行。

这个例子仅仅反映了“把蛋糕做大”的某些侧面。事实上，能把蛋糕做大的地方比比皆是。例如，降低风险、扩大双方利益，而不减少我方利益；扩大我方利益，而不减少对方利益；增加部分开支，而使利益的增长幅度超过开支的增长；减少部分开支，而使利益的减少小于开支的减少。这些因素都是通过谈判者周到全面地分析了经济、技术、金融、贸易等条件后才能达到的。

这些因素的综合平衡，要通过对项目各种条件做出定量分析和系统概括后才能达到。在商务谈判中，如果把一些主要方面的原则先确定好，然后通过双方的努力把蛋糕做得足够大，那么其他方面的利益及其划分问题就显得相对容易多了。

2. 营造一个公平、公开、公正的竞争局面

创业者在项目谈判中，应避免选择伙伴单一，出现“在一棵树上吊死”的现象，要善于营造公开、公平、公正的竞争局面，以利于扩大自己的选择余地，从而在技术方案制订、资金运作、合作伙伴选择等方面获得有利的地位，也有利于打破垄断，避免因不了解情况而陷入被动的局面。例如，某企业打算引进一组大型化工装置，事先技术部门也做了一些技术规划方案，后来消息公布之后，引来了六个国家的十余家公司纷纷表示愿意承办这一项目，并各自提供了他们的方案。经过消化，我方企业技术人员从这些方案中发现了更先进、更经济的工艺技术，了解了许多最先进的技术，原先的技术方案经过修改后变得更为完善，为高水平地完成项目引进走出了关键的一步。营造公平竞争的局面，能为我们带来最公平合理的价格与最合适的合作伙伴。

实践证明，营造公开、公平、公正的竞争局面，可以赢得谈判中的主动权，争取最有利的合作条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 明确谈判目标，适当妥协

在许多谈判中，我们常常看到，由于双方对同一问题的期望值存在差异而导致谈判进程受阻。其实，在很多情况下，大家只要认准最终目标，在具体问题上完全可以采取灵活的态度、变通的办法，使问题迎刃而解。

或许妥协在一定程度上是种让步，而在某些时候则仅仅是为了求折中的替代方案。这就要求我们不应在自己的立场上固执己见，而应积极去寻找隐藏于各自立场背后的共同利益所在。

在20世纪80年代中期，某国进出口银行向上海市一个项目提供数千万美元的优惠贷款，这是这家银行第一次向上海提供优惠贷款，上海则由某投资信托公司出面与这家银行发生业务关系。由于是第一次发生业务交往，该银行对我方公司的性质、实力、信誉不了解，表现相当谨慎。鉴于此，根据对方银行提出的要求，上海市人民政府出具了中文证明信函，表示该投资信托公司是隶属于上海市人民政府的地方国有企业，市政府愿承担因其负债、破产、合并、资产转移等引起的一切责任；同时签发了经过公证的一封内容完全相同的英文信函给该银行负责人。正当办理这笔贷款的时候，该银行因故突然提出要出具一份证明，说明中文函件无效，必须以英文函件为准。这样做，意味着要求我们声明以本国文字形成的文件无效，这是不能接受的。由此引起了一场危机。经商谈，了解到对方是有诚意的，不是节外生枝故意刁难，只是不久前在这个方面发生了一件不愉快的事，从而对方显得更加小心。从共同的利益出发，我们要显示出诚意，必须提出一个中性的解决方案，主动找到一个可以妥协让步的地方。为此，我们再次以上海市主要官员的名义出具了一封函件，表明该主要官员是中文函件的负责人。信中这样说：原来交给贵行的英文函件，是给贵银行的中文函件的正确翻译，可以从贵方的立场出发，以该英文文本作为正式文件来处理有关事务。这不仅回避了以哪个文本为准的问题，而且授予了对方用英文函件进行解释的权利。于是双方在立场上的分歧得以消除，并由此为以后谈判的顺利进行开辟了道路。

所以，谈判就如一个天平，每当我们找到一个可以妥协之处，就等于找到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了一个可以加重自己砝码的办法。善于妥协，是一个谈判者成熟的标志之一。从某种意义上讲，妥协也是一种创造性的工作。

当然，并不是在谈判过程中要一味妥协，有一些原则问题是绝对不允许退让半步的。但是，在非原则问题上，如果你能找到可以退让的地方，并在适当的时候运用自如，就说明你对谈判准备得比较充分。通常，一个对国内国外情况胸中有数且知己知彼的谈判者，更容易找到妥协点。我们不应忘记，我们谈判的出发点是成功而非失败。



创业贴心小提示

创业者在进行商务谈判的时候，不管是引进所需的技术或设备，还是赢得某项业务的合同，既要保证自己的合理利益，又要达到预定目标，稍不留意，谈判就容易破裂。因此，商务谈判中要遵循一定的原则。

如何在谈判中探测对手

创业者在进行商务谈判的过程中，关于对方的底价、签合同的时间以及谈判人员的权限等这些方面是非常重要的，这些内容属于商业机密。谁掌握了对方的底牌，谁就能在谈判中赢得主动。谈判的任何一方都想事先知道对方的价格、时间以及权限，哪怕只是其中的一个内容。如何去发现它们？可以用探测的技巧，主要有以下四种方法。

1. 迂回询问法

迂回询问的谈判方法一般不用在谈判桌上，而是在谈判桌以外的地方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

例如，我们做主场，客户做客场，互为谈判对手。客户来了，我们先带他吃，带他玩，在吃和玩的过程中降低对方的防范心理，了解对方的一些情况，如问他回去的时间以帮助订返程票，他可能无意之中就透露了返程时间，这样我们至少知道了一个底牌，也就是他要在什么时间回去，他在回去之前，跟我们的谈判肯定要有一个结果。这就是迂回询问法，通过迂回的方法使对方松懈下来，趁其不备，然后巧妙地摸清对方的底牌。

2. 火力侦察法

所谓火力侦察法，指的是先主动地抛出一些带有挑衅性的话题来刺激对方表态，然后再根据对方的反应判断虚实。就像下面这个例子：

客户：“你的价格太贵。”

那么，我们可以说：“我是货真价实，就怕你一味贪图便宜。商业中流行着这么一条准则，叫做一分钱一分货，便宜无好货。”

事实上，刚才这一番话就是一次火力侦察。首先谈到的我是货真价实，就怕对方一味贪图便宜，这是很有挑衅性的一个话题；一分钱一分货，便宜无好货，抛出这句话之后再看对方的反应，看看他到底是不是真的认为价格太高，可以从中探究出他的价格承受能力。

所以，火力侦察就是抛出“炮弹”，就像打仗一样，先把炮弹打过去，敌人跑出来，就知道敌人在什么地方了。

3. 聚焦深入法

聚焦深入法指的是先就某一方面的问题做一个扫描式大面积的提问，得到回复之后，再针对我们最关心的也是对方的隐情所在深入询问，不断地问问题，最终找到问题的症结所在。这就是聚焦深入法，先扫描，然后找到隐藏的问题。

4. 试错印证法

试错印证法通常是指在与对方的合作中有意地犯一些错误，如念错一个字，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或者用错词语，或者把价格算错、报错，这样诱导对方表态，然后再根据对方的表态借题发挥，最后达到目的。

总之，以上四种方法是探测竞争对手谈判底牌的常用方法。当然，任何方法都要结合具体实际再加上一些探究关键信息的技巧才有可能获得成功。



创业贴心小提示

创业者在进行商务谈判的时候，务必弄清楚对方的底价、签合同的时间以及谈判人员的权限等商业机密。谁掌握了对方的底牌，谁就能在谈判中赢得主动。

签订经济合同的原则及合法手续

创业者与业务各方在签订经济合同的时候，要遵守一定的原则，履行合法手续，这样对维护合同签订双方的利益都有积极的作用。

1. 签订经济合同的双方要遵循的原则

（1）合法的原则。所谓合法，指的是从经济合同的主体、订立程序、各项条款到签订合同的形式，都必须符合国家相关法律和政策的规定，符合国家计划要求。任何单位和个人都不得签订与国家法规和现行政策相抵触的合同。

所谓符合国家计划要求，指的是合同的标的、数量、质量、价款、酬金等都不得违反国家和有关部门的计划。属于国家指导性计划的产品和项目的经济往来，应参照国家下达的计划指标，结合本单位的实际情况签订；属于国家指令性计划的产品和项目，必须按照国家下达的计划指标签订；企业计划外的自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销产品或项目，不得因自销而冲击国家分配计划、供应计划和收购计划。一切违反国家计划的经济合同，都是无效合同。

（2）协商一致、等价有偿、平等互利的原则。

①协商一致。所谓协商一致，是指合同当事人双方经过反复协商所形成的意思一致的表示。违反协商一致的原则，经济合同不能成立。我国经济合同法明确规定，当事人之间不允许采取欺诈、胁迫等手段签订经济合同；任何一方不得把自己的意志强加给对方；任何单位和个人不得进行非法干预。否则，视为经济合同无效。

②等价有偿。等价有偿的原则是指当事人双方在法律上所享有的对等的权利和义务。在经济合同关系中，一方享受的权利，正是另一方应该承担的义务；一方应尽的义务，正是另一方应该享受的权利。权利和义务是对等的。国家法律不允许一方只享受权利而不承担义务，也不允许另一方只承担义务而不享受权利。在商品生产和商品交换的条件下，当事人之间的经济往来，必须贯彻等价有偿的原则。

③平等互利。平等指的是在经济合同当事人之间，无论是全民所有制企业还是集体所有制企业，无论是国家机关、企事业单位还是个体工商户，无论是大的单位还是小的单位，双方在法律地位上都是平等的。当事人之间不允许以大压小，以上压下，以强凌弱；也不允许以穷吃富，侵占国家和集体利益。互利是指当事人双方在法律地位平等的基础上，在不违背国家利益和社会公共利益的条件下，都能获得对等的经济利益。经济合同法不允许当事人之间签订有损于对方经济权益的“霸王合同”。

2. 签订经济合同的合法手续

（1）法定代表人签订经济合同的合法手续。法定代表人是法人组织的行政的主要负责人，是法律所规定的，如企业的厂长、经理等。法定代表人与法人代表不同，法定代表人是单一的，一个单位只有一个。法定代表人有权代表法人行使职权，有权以法人的名义对外签订经济合同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法定代表人签订经济合同时，要持有法定代表人的身份证明，如介绍信等。

（2）合法代理人签订经济合同的合法手续。合法代理人，也称承办人、经办人，是指受法定代表人委托的人。合法代理人有权以法人的名义对外签订经济合同，法人单位对合法代理人在授权范围内签订的经济合同所产生的法律后果承担责任。合法代理人必须具备以下合法手续：

①必须持有本单位法定代表人的授权委托书。委托书是合法代理人取得代理权或对外签订经济合同的资格证明。委托书应包括以下内容：合法代理人姓名、年龄、单位、职务、委托代理事项、代理权限、有效期限、委托日期等，并由法定代表人签章和加盖单位公章。

②签订合同不得超越法定代表人的授权范围。只有在授权范围内产生的权利义务关系，才具有法律效力。如果超越了授权范围，事后法定代表人又未予追认的，超越部分对法人不具有法律效力，其后果由合法代理人自己承担。

（3）单位之间代订经济合同必须具备合法手续。所谓代订经济合同，是指代理单位在授权范围内，以被代理单位的名义与第三方签订的对被代理单位直接产生权利义务关系的合同。

代理是一种法律行为。代订经济合同是一种代理活动。所谓代理单位，是指按照被代理单位的授权，以被代理单位的名义从事某种法律行为的单位。所谓被代理单位，是指授权他人，以自己单位名义从事某种法律行为，并直接承担权利义务的单位。所谓代理权，是指被代理单位授予代理单位进行某种法律行为的权利。所谓代理关系，是指代理单位和被代理单位之间经授权后产生的权利义务关系。代订经济合同，必须有合法手续：被代理单位和代理单位必须具有法人资格，代理单位必须事先取得被代理单位的委托证明，并在被代理单位授权范围内开展业务活动；代理单位必须以被代理单位的名义签订经济合同。



创业贴心小提示

创业者与业务各方在签订经济合同的时候，要遵循一定的原则，并落实每

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个合法手续，这样才能更好地维护合同双方的利益。

签订经济合同应注意哪些问题

创业的过程中肯定离不开经济合同的签订。经济合同是当事人之间真实意思的表示和具有法律后果的行为。因此，签订经济合同应注意下列问题。

1. 审慎行事，严肃认真

创业者在签订经济合同的时候，必须认真、严肃、审慎行事。为此，应该做到：充分认识到签订经济合同的必要性，贯彻执行经济合同法的重要性，不履行经济合同的危害性，真正从思想上提高认识；充分考虑合同的可行性、真实性、主客观条件，权衡利弊，不能马马虎虎，草率从事；对那些标的金额比较大、内容比较复杂或比较重要的经济合同，应事先草签合同，经有关领导审查批准后再签订正式合同；为了保证经济合同的真实性、可靠性、合法性，对于那些把握不大的合同，应尽可能到公证机关或鉴证机关申请公证或鉴证。

2. 全面了解对方

为了签订一个稳妥可靠的经济合同，应尽可能全面了解对方。在签订合同前，一方应了解对方以下几个问题：对方当事人是否具有法人资格，个体工商户是否领有营业执照；对方当事人经营范围是什么，是否具有权利能力和行为能力；对方资信情况如何；法定代表人、合法代理人签订合同是否具有合法手续（委托书或委托证明）等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 检查经济合同条款是否齐全

经济合同必须具备明确、具体、完整的条款，必须明确规定违约责任。这是履行合同和解决合同纠纷的依据。

4. 必须完全符合经济合同合法要求

经济合同必须注意其合法性。经济合同从主体到内容和形式，必须符合国家法律、法规、现行政策的规定；必须符合国家计划的要求；必须符合签订合同的法定程序；必须符合平等互利、协商一致、等价有偿的基本原则。

5. 语言要准确，文字要简练

签订经济合同在文字表述方面，必须文字简练，标点正确，字迹清楚；语言准确，不可含混不清、模棱两可，不可一语双关；产生笔误不得擅自涂改。

6. 不得利用经济合同形式进行违法犯罪活动

任何企业和个人都不得利用经济合同的形式进行违法犯罪活动。以下行为是必须禁止和抵制的：

（1）签订假经济合同。所谓假经济合同，是指当事人为了骗取对方财物或规避法律，在合同当事人、标的、数量、质量等方面弄虚作假，或伪造假证明、出示假证据、签订与事实不相符合或根本就没有打算履行合同的行为。

（2）非法转让经济合同。所谓非法转让经济合同，是指合同当事人一方不经对方同意，擅自将自己应该履行的义务转让给第三者的行为。例如，甲厂与乙厂签订一项加工承揽合同。乙厂未经甲厂同意，擅自将加工承揽任务全部转让给丙厂完成，乙厂的行为属于非法转让经济合同。

（3）利用经济合同进行诈骗。所谓诈骗，是指以非法占有为目的，用虚构事实或隐瞒真相的手法，骗取他人公私财物的行为。例如，某公司得知某贸易开发中心有进口电冰箱，于是某公司随即与某县供销经理部签订供货合同，并收取预付货款 25000 元。交货日期过后，某县供销经理部发现某公司根本无货，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要求归还货款，某公司说10天后保证供货。一个月后，某公司仍无货可供。以后某县供销经理部多次向某公司追索货款，但是，某公司已将货款挪为他用而无力归还。某公司的行为即为诈骗。

（4）转手倒卖经济合同。所谓转手倒卖经济合同，指的是合同当事人既无权利能力，又无行为能力，根本就没有履行合同的条件和诚意。但是，其以隐瞒真相的手法欺骗对方，低价与对方签订合同购进，同时，又高价转手将合同卖给第三者，从中非法获利的行为。例如，甲公司超范围与某工厂签订购入100台电视机合同，然后又以高于购入的价格将合同转卖给第三者，从中非法获利。甲公司的行为就是转手倒卖经济合同。

（5）利用经济合同转包渔利。所谓转包渔利，是指承包当事人在签订承包合同后，自己并不承担主要工作任务，而将自己应该履行的义务以低于原合同价款的办法全部转包给第三者，从中获取非法利益的行为。转包渔利，多发生于建设工程承包合同、加工承揽等合同中。例如，某建设单位与施工单位签订了一项全部工程造价为550万元的教学楼建筑合同。合同签订后，某施工单位转手以全部工程造价为500万元的价格转包给第三者施工单位，从中非法获利50万元。某施工单位的转包行为，则属于转包渔利。

（6）利用经济合同进行投机倒把。所谓投机倒把，是指当事人以牟取非法利益或暴利为目的，违反金融、外汇、金银、物资和工商行政管理法规，非法从事工商活动，扰乱市场和社会经济秩序的违法行为。例如，某公司非法经营，购销进口20台挖掘机，然后转手加价30%倒卖给第三方，从中获取非法利益。

（7）利用经济合同买空卖空。所谓买空卖空，是指合同当事人在既无资金又无货源的情况下，采用期货的形式，利用转手销货之机，从中非法获利的行为。当事人如果以期货的形式先在市场上将货购进，然后既不付款又不进货，在签订合同以后、收货之前，又以高于合同规定的价格转手售出，从买空中获利，即称为买空；当事人如果以期货的形式先将商品售出，然后再以低于合同规定价格的办法从第三方购进，从卖空中获利，即称为卖空。例如，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甲公司与乙公司签订了 100 万条麻袋的购销合同，甲公司为供方。麻袋单价为 1.98 元，总价款为 198 万元。合同签订后，乙公司既不付款也不进货，然后又与丙公司签订了供应 100 万条麻袋的供应合同。麻袋单价为 2.1 元，总价款为 210 万元。买卖如果成功，乙公司可获取差额利润 12 万元。乙公司就是从买空中获利。乙公司如果是先将货物售出，然后再以低于售出的价格购进，即是从卖空中获利。

（8）利用经济合同行贿受贿。利用经济合同行贿受贿，指的是经济合同当事人为了牟取私利，在合同规定的价款以外，巧立明目，私送金钱、财物的行为，称为行贿；国家工作人员利用职务上的便利，在经济合同中，为他人牟取利益而私下接受行贿人金钱、财物的行为，称为受贿。例如，采购员张某为了套购钢材，给某钢厂供销科长吴某酬谢费 3000 元。吴某利用职务之便为张某提供钢材 100 吨，采购员转手倒卖获利 1.7 万元。

（9）其他危害社会公共利益和国家利益的违法行为。其他危害社会公共利益或国家利益的违法行为，指的是为从事非法倒卖活动的单位或个人提供证明信、发票、合同书、银行账户、支票、现金，以至出售假合同、假发票、假提货单等，从中牟利的，都是危害国家利益或社会公共利益，扰乱社会经济秩序的违法行为。



创业贴心小提示

经济合同是维系生意的重要法宝，是当事人之间真实意思的表示和具有法律后果的行为。因此，签订经济合同应注意一些细节问题，才有可能兼顾各方面利益不受损害。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何发现经济合同的漏洞

合同是当事人双方协商一致的结果，理想的合同应该条款明确具体，以便于履行。但在现实中，一方面是口头合同的大量存在，另一方面有些书面合同由于种种原因致使某些条款没有约定或约定不明确，给合同的履行造成了很大的不便，也引发了不少纠纷。所以，及时发现合同中的漏洞非常重要。

1. 签约主体审查

（1）在签订合同以前，经营者必须认真审查对方的真实身份和履约能力。审查身份就是查对方的经营主体资格是否合法和真实存在。审查履约能力就是要查清对方的真实经营情况。

如果我们按照信用风险控制的一般程序进行至此，通过信用调查和信用分析最终形成的信用评价报告将对对方的真实身份和履约能力有一个较为全面的介绍。如果我们之前没有进行信用调查和信用分析，为了避免上当受骗，签约前应尽可能通过信函、电报、电话或直接派人上门了解等方式对对方的资信情况进行仔细调查，切实掌握与了解对方的真实身份和履约能力。

（2）审查合同公章与签字人的身份，确保合同是有效的。如果对方公章为法人的分支机构公章或内设机构，应要求其提供所属法人机构的授权书。对方在合同上签公章，并不能保证合同是有效的，还必须保证合同的签字人是对方的法定代表人或经法人授权的经办人。若对方签字人是企业的法人代表，那么在签订合同之前，应要求对方提供法人代表身份证明，营业执照副本或工商行政管理机关出具的法人资格证书；若对方仅系企业的业务人员，则还应让其提供企业及其法人代表的授权委托书、合同书、业务人员自身的身份证明以及财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产担保书等相关证明文件，切忌仅凭对方提供的银行账户、合同专用章等不全面、不规范的文件就与其签订合同。同时也应该从根本上杜绝那种仅凭老关系、熟面孔或熟人介绍就与对方签订合同的做法。

（3）担保。没有董事长（专指公司）的书面批准，包括总经理在内的任何人无权在合同、信函、传真等书面文书上签注“承担保证之责”“履行担保之责”“抵押”等担保承诺。否则一概视为个人行为。

2. 合同内容要严密

合同各个条款的内容必须是明确的，避免出现“尽量”“原则上”等不确定词语。

（1）合同所涉及的数量、质量、货款支付以及履行期限、地点、方式等，都必须严密、清楚。

（2）商品的标准应明确规定。有国家标准的，按国家标准执行，没有国家标准而有专业标准的，按照专业标准执行；没有国家标准、专业标准的，按企业标准执行。

（3）签订合同时，对于双方在买卖过程中所牵涉的商品，它的名称必须准确而规范。若国家统一了名称的，用国家统一的名称；若没有国家统一名称，谈判双方应统一名称。必要时还要留存样品，因为有时候有同物异称、异物同称的现象。例如，土豆又叫马铃薯，陕西一带称为“山药蛋”。

此外，签订合同不仅要做到字斟句酌、反复推敲，而且要注意合同的条款无重复，前后不自相矛盾。

（4）合同必须明确规定双方应承担的义务和违约责任。规定的双方各自责任、义务要清楚明确，如果考虑到对方违约可能性大，要尽量约定违约金数额或计算标准，数额可以超过合同标的数额。

3. 收、发货手续要清楚

（1）托运货物时，要谨慎选择货运公司，要求对方提供详尽的证件资料如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

营业执照、身份证、驾驶证、行驶证并予核实，对初次接触或往来时间不长的单位或人员，应要求其提供担保。

（2）托运货物时，要求受托的承运人签收单据，承运人为单位的要加盖公章，或者由单位出具委托书，委托经办人员办理。承运人为个体或承运单位委托经办人办理的，应当面看其签署本人真实姓名，签字应工整，可辨认。

（3）收到货物时，应即时进行验收，并将货物状态、包装状态、验收程度等情况记录于送货单上，若发现不符应立即注明，并要求送货人员签名。

4. 妥善处理销售中发生的问题

（1）正确处理质量投诉，首先要分辨其投诉问题是否有事实和法律依据，是属于卖家责任还是买家责任，是否属于卖家包修、包换、包退的范围，然后根据投诉问题的具体情况予以处理。

（2）要具备处理突发情况的能力，若遇故意闹事，应及时报警；若遇消费者或买家带新闻媒体人员采访，应避免谈及具体事情经过，可以“核实后再相告”“争取妥善处理”等言语先回应，然后及时上报。

（3）处理过程中要掌握“合理合法、有节有度、讲究策略”的原则，始终要以礼貌的态度，对原则问题要有礼而明确地告诉消费者或买家，尽力提出解决问题的方案。

（4）目前很多销售不开正式发票，销售过程中双方又都有意避开这一问题，但不能排除一旦出现纠纷，会有消费者或买家提出这一问题，因此，当出现这一问题时，要慎重对待。若为消费者个人，如争议得不到妥善解决，应补开该笔交易的发票；若买家为单位，要注明含税价及不含税价，一般来说，货款不能当场结清的话应以含税价来结算。



创业贴心小提示

签订合同时应当严格审查合同的各项条款，有条件的不妨向专业人员咨

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

询。根据合同诈骗的特点，为了防止对方利用合同条款来弄虚作假，应该严格审查合同各项条款，以使合同权利义务关系规范、明确，便于履行。对于合同的主要条款，特别是关于交货地点、交货方式、质量标准、结算方式、货物价格的约定更要力求表达得清晰、明确、完整，不能含混不清或者模棱两可，给合同以后的履行埋下隐患。

如何应对经济合同纠纷

在合同的实际履行中，不可避免地会发生一些矛盾、纠纷，这不但关系到合同当事人双方切身的经济利益，还关系到合同能否继续执行的问题。所以，矛盾纠纷一旦出现，必须及时、合理地加以解决。

1. 合同双方可以做出一些适当的让步

当纠纷出现后，一般人都会想到上法院打官司。打官司是一条解决问题的途径，但是如果有其他途径，可以暂时不打官司。因为有些商人生意正红火，需专心致志地继续干，对对方做出合理让步，可使双方相互谅解、协调，而后解决矛盾。而法院解决十分正规，要求你必须具备各种合乎法律的手续，费时、费力、费钱财。

合同双方做出一些适当的让步，是协调方法之一。有时，双方本来关系就很密切，或者对方在商业场上有地位，如对方是某种紧俏大类商品的大货主，或是本公司产品长期的购货单位，对于这种情况就该采取让步的策略，适当妥协，牺牲眼前利益以保持长远的利益，否则会因小失大。

例如，某市王某向刘某租酒店经营，月租金 1200 元，第一个月营业额高达 60000 元，店主眼红，提出合同协议时考虑不周，租金收得太低，要求重新协

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

议租金。此时，对于刘某来说一般情况下可不予理会，但若关系太僵会影响客源或房东可能捣乱等，则应该考虑采取某些措施来应付这种情况。如房东提出的要求合理、合情，可做出适当让步，并继续合作；若房东提出的要求太高，则可考虑打官司并另择其他处营业。

2. 调解和仲裁是解决经济合同纠纷的主要办法

我国经济合同纠纷的处理大多数都是由调解和仲裁解决的。

（1）调解。调解指的是通过第三方的努力来帮助合同当事人各方消除纠纷。它与仲裁不同的是：调解不能强制当事人接受解决办法，它只能通过建议、方案或利用其威信促使当事人接受某种解决办法。

要进行调解首先要有调解人。调解人既可以是一个组织，如企业的主管单位或上级单位、工商行政管理部门等，也可以是一个组织中的成员，如法院的工作人员、上级主管部门的负责人、企业的经理人员等。

调解人常用的调解办法有，通过倾听各方的意见，了解有关情况，收集有关资料，并进行客观分析，提出一个公正可行的解决方案。在一般情况下，由于调解人站在中立的立场上，不带有偏见和感情色彩，提出对双方都有利的处理办法，往往能够为纠纷的双方所接受。当然，调解人的威望也是一个重要的方面，调解人的威望越高，越能取得双方的信任，则调解的效果越好。

值得注意的是，如果调解人以组织的形式出面，则调解的形式有所不同。由合同纠纷双方提出申请，由工商行政管理局出面调解叫行政调解。双方一旦达成协议，当事人都应当履行。如果纠纷当事人一方或双方向法院提出申请，要求法院依法裁决，在裁决之前，法院的调解属于司法调解。如果调解有效，达成协议，就具有法律约束力，双方应坚持履行。否则，法院可强制执行。

（2）仲裁。一旦调解失败，就可以考虑申请仲裁。这指的是发生纠纷的各方自愿将有关争议交给仲裁部门，从而使仲裁部门做出具有一定约束力的裁决。仲裁具有法律强制性，它是通过强制各方执行仲裁决定来解决合同纠纷的。

申请仲裁者要想进行仲裁审理，首先要提供仲裁申请书，如谈判或合同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

双方当事人的名称、地址、法定代表人的姓名、职务、申请仲裁的事由和要求等。在涉外仲裁申请书中还要写明选定的仲裁员姓名或委托仲裁机构代为指定的内容。

进行仲裁审理有两种方式：一种是口头审理，由仲裁机关通知双方当事人，在规定开庭的日期出庭，以口头答辩的方式，接受仲裁庭的审理。另一种是书面审理，即由仲裁庭根据双方当事人、专家提供的书面材料，对争议案件进行审理，不要求双方当事人出庭做口头答辩。

裁决是仲裁程序的最后阶段，它指的是仲裁庭对争议案件做出的决定。对于仲裁决定，涉外的是一次终局仲裁，所以仲裁机关做出的仲裁决定立即发生法律效力，当事人应在规定期限自动履行裁决，双方都不得向法院或其他机关提出变更的要求。否则，法院将依法强制执行。国内合同纠纷的仲裁，当事人一方不服时，可于收到仲裁决定之日起 15 日内向法院起诉，否则裁决即生效。通过法律仲裁机构仲裁解决，是协调的好办法。一般来说，大单位在发生纠纷时都通过这种途径解决。



创业贴心小提示

经济合同纠纷是指当事人双方在依法签订经济合同之后，履行义务的过程中所产生的意见分歧或争议。经济合同一旦发生纠纷，当事人首先应及时协商解决，双方要本着相互谅解、实事求是的原则，寻求都能接受的自我解决办法。如果双方当事人隶属同一个主管部门，也可请求上级主管部门调解解决。如果通过协商调解不能解决争议或者当事人不愿意通过协商、调解解决的，那么当事人任何一方均可按照书面的仲裁协议，向有管辖权的仲裁机构申请仲裁；没有书面仲裁协议的，则可以向有管辖权的人民法院起诉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一章

如何避免创业的风险

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要有创业失败的心理准备

许多人说这个年代是“创业的年代”，各种媒体关于创业的话题也是连篇累牍，有些电视台更是推波助澜，设立巨额创业基金做“诱饵”来吸引观众的参与热情，鼓励民众“激情创业”。

创业不单单是个人生存与发展的需要，还能激励人们努力实现自身价值，是社会进步和发展的一种必然结果与标志，是值得提倡与鼓励的。但我们却不能不遗憾地看到，众多满怀热情的创业者似乎正在陷入某种创业误区中难以自拔，因为他们的眼睛只盯着“成功”二字，对创业所必须承担的风险以及可能遭遇到的失败打击缺乏必要的心理准备及承受能力。

当今社会，市场风云多变，谁也没有必胜的把握，就连那些老手也常常出现一些失误，甚至失败，更何况是初涉商场、白手起家的创业者呢？失误、失败并不可怕，关键在于如何从失败中奋起，反败为胜。在商场跌倒了要爬起来，才算好汉，爬不起来，恐怕就会掉在债坑里，更不用说赚钱发财了，而且将越陷越深，不能自拔。

在商场上，败军之将，尚可言勇。经营者走上市场，都想发家致富、赚钱发财，但变幻莫测的市场上，任何经营者都不可能一帆风顺，都有失败的时候。那么，一个真正的经营者不应该被失败吓倒，而应该从失败中总结经验教训，继续进行自己的事业，这样才能够取得成功。

无数个成功者从失败走向成功的道路告诉我们，谋生与创业的艰难，充满各种危机和困难，如果没有坚强的意志，良好的心理素质，只能在困难面前束手无策，接受失败，前功尽弃，从此消沉下去。

总之，创业之前做一点失败的心理准备，保持一份安定和冷静，其实就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给自己留一条退路。同时也能够时刻提醒自己莫把创业当成赌博，要有理性，要有韧性，更要有一种坦然超脱的心态。即使最后不成功也没有什么大不了的，人生又非只有创业这一条路可走。切记不可以把自己以后的人生都“托付”给一次创业，这种“孤注一掷”的做法是创业者们最大的忌讳。



创业贴心小提示

失败并不可怕，关键在于如何从失败中奋起，反败为胜。在商场上，跌倒了要爬起来，才算好汉，爬不起来，恐怕就会掉进债坑里，更不用说赚钱发财了，而且将越陷越深，不能自拔。所以，创业之前做一点失败的心理准备，保持一份安定和冷静，即使最后不成功也没有什么大不了的，人生又非只有创业这一条路可走。切记不可以把自己以后的人生都“托付”给一次创业，这种“孤注一掷”的做法是创业者们最大的忌讳。

创业失败的主要原因

创业并不是简单的理想加信念，只凭一腔热血和美好梦想就能顺利到达胜利彼岸的。茫茫商海中，许多创业企业在经历了短暂的辉煌后便如流星般陨落。所以个人创业，更重要的是要以科学的前期规划，多角度观察，理性分析，有效的资源整合，成熟高效的运作技能，良好的商业心态等这些重要的、必不可少的环节与因素来作为支撑。根据有关机构的统计数字显示，目前社会上创业个案的失败率高达80%。那么导致个人创业失败率居高不下的主要原因是什么呢？总括起来，创业失败的原因有以下几个方面：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 盲目决策，入行不慎

创业前没有事先进行详细周密的市场调查，也没有从自己最熟悉、最擅长的业务起步，只是道听途说某某行业好赚钱，就贸然投资，在业务深入到一定程度后，方才发现自己的经验、知识、能力和人际关系都与业务不吻合甚至相差太远，从而导致失去竞争能力。据调查，在国外做生意通常要委托专门的市场调查公司进行专项调查，而有些人往往头脑一热，拍脑袋凭直觉来决策，而且更多地是为节省这笔费用而免去了这个环节，但是创业者自己又没有能力进行系统的市场分析。

2. 起点太高

生意上贪大求新，野心很大，排场不小，但是却往往超过了自己的经济承受能力，一些人尤其是曾经成功的商人，不愿意再从最小的公司做起，希望一开始就是大的资金起点，规模搞得很大，固定费用不少，这样一旦业务遇到一些困难，企业就很容易倒闭。

3. 自律性差

毋庸讳言，在国内，一些人的经营是靠钻法律空子或者走政策边缘而发财的，若把这种思维定式带到创业初期，就会导致出现许多法律的不良后果，一些企业以侥幸心理不买必要的保险，没有必要的消防措施，不执行最低工资保障，一旦出问题，则损失大得难以承受。

4. 急功近利

个别创业者往往不能立足长远，总想快速赚钱，寻找短、平、快项目。有的人嫌赚钱时间太长看不到希望，办企业更想立竿见影，马上就能赢利，而不愿承担创业初期一般一到两年的亏损。不少人到外地创业，还没有把当地市场情况摸清楚就贸然投入，做到一定时候才发现问题，但是抽身已经来不及了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 重投入、轻管理

只是注重硬件的投入，在软件上却舍不得投资。现在开办的许多服务场所，设备、装修都不错，但感觉管理水平、人员素质、服务质量却不高。还有一些创业者在创业初期，财务上没有遵循审慎原则，大多比较冒险，因为对业务前景过于乐观，没有预留足够的准备资金，在生意不顺利时，财务上往往面临资金周转不灵的问题。

6. 经营理念不明确

个别创业者认为一两个人的小企业、小餐馆不需要经营理念，认为那些东西太高了，谈企业文化是大企业的事情，只有紧跟着市场流行变化走才比较实惠。这种想法不能算错，但是有时经营上的过度变化会让人无所适从。从商业生态的角度上讲，各种各样的企业都有其生存的必要。所以，如果创业经营相对有特点和特色，肯定会更容易获得客户的认同。

7. 缺乏必要的知识和经验

许多人尽管在政府、研究机构、大专院校或者大中型企业工作过，但是本身却没有兴办民（私）营企业的经历，即使在先前成功创办过企业，那也是与现代的市场规则有着相当差异的。现代的创业者办企业尤其不可缺少的是当地的市场感觉和管理经验。如果你已经开始计划创业经营，那首先要做的就是学习和熟悉你所面临地区的经商文化和环境、商业惯例、公司法、受雇标准、劳动法、环保法规以及公司管理的一般方式等。

8. 文化背景局限

我国的整体市场是由一个个区隔市场组成的，如何获得尽可能多的区隔市场、适合更多当地的需求以及对各层次员工的管理，都是要面对的课题。因为要避免区隔文化的震荡，许多人都把自己局限在当地自己熟悉的小圈子内，业务的开展范围当然也就非常狭窄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9. 过于孤立

单纯地强调自己的力量，以为商业经营万事不求人，而独在小楼自成一体，这样的经营很难获得会计师、律师、商业顾问的专业知识与经验，企业只能在低水平层次上经营，却不能充分利用政府的优惠政策、合法避税，有时还有意无意触犯法律，反而留下法律上的后遗症。

总的来说，创业是一条漫长而艰辛的道路，成功与否，除了与创业资金、创业机会有关外，还与一系列的创业经验密切相关。因此，创业者要学习借鉴他人的创业经验，汲取教训，在自身的创业路上才能避免重蹈覆辙。



创业贴心小提示

许多事情或许没有我们想象中的那样简单，创业也是一样。许多创业企业只是昙花一现。所以个人创业，一定要做好前期规划，进行多角度的观察和理性分析，有效地整合资源，学习借鉴他人的创业经验，汲取教训，这样在自身的创业路上才能有效避免失败。

不要经常忽略你的财务

许多创业者在创业初期往往把主要精力放在企业的经营上，而忽略了企业财务管理的重要作用，这往往使得企业在业务方面看起来充满生气，欣欣向荣，而实际上却隐藏着各种危机，甚至可能因为资金短缺而将要倒闭，这也是许多创业者失败的重要原因之一。也许一些创业者会认为这只是危言耸听，但看了下面这个例子他们或许会改变看法。

珍美食品有限公司是一家1992年成立的企业，自成立以来，业务连年攀升，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到1998年，销售额突破亿元，到2003年销售额超过10亿元。但是，让企业股东和经营者不解的是，1998年前，随着销售额的增加，利润和利润率都逐年升高，为什么自2000年以来，销售额越来越高，利润和利润率却越来越低，资金也越来越紧张？其实，这红红火火的表象里隐藏着巨大的危机。公司不断开发新项目，到处都显得忙忙碌碌，看上去公司很赚钱，给外界的印象也是如此。但是，当所有账目结算之后却让人震惊，账面上都是库存和应收账款，企业眼中辉煌的2001年居然是亏损的。

其实，像珍美食品有限公司这样的企业还有很多。创业者在经营初期很容易犯这样的毛病。往往只注重经营规模的扩大而忽视了利润，忘记了企业存在的根本目的是赚取利润。

作为一名创业者必须清楚企业资金的流动过程，知道钱从何而来，又流向何处，为此，必须能够读懂会计报表，掌握各种常规的理财技巧、资金运作方式以及税收常识。而且要学会把钱用在刀刃上，不该用的一分也不多花。因为，如果在某个地方用错了一分钱，并不是就是花了一分钱，而是损失了两分钱，甚至更多。

那么，创业者应该如何做，才能规避财务风险呢？

1. 明确财务管理的重要地位

在社会主义市场经济条件下，企业在法律上具有独立的法人资格，实行自主经营、自负盈亏和自我发展。企业自身为了生存和发展，一方面要按市场需求组织生产经营，同时要加强管理，提高效益。企业管理涉及人、财、物、供、产、销等诸多因素，这些管理均直接与财务管理相关，涉及企业生产经营的各个环节。企业的经营目标决定了企业必须高度重视财务管理，突出财务管理的中心地位。

财务管理有着价值管理和综合管理的特点；财务管理的中心地位是企业不同利益主体的共同要求；企业财务管理制度是企业管理制度的核心，也是现代企业的行为规范。以上几个方面从不同角度说明了财务管理的中心地位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 强化节约意识

企业生产经营的最终目标就是赢利，这也是兼顾国家、企业、职工三者利益的物质基础。对企业来说，赢利意味着企业以低于社会必要劳动的耗费实现生产销售，表明企业挖掘内部潜力的程度和企业生产经营活动的成效。也就说明了企业通过不断提高劳动生产率、降低产品成本，合理地使用人力、物力和财力，使其发挥最大的使用效率，最终取得了利润。因此，创业者在理财思想中必须强化节约意识，加强对生产经营过程的财务监督，以提高经济效益。

3. 想方设法降低成本

企业的目的就是最大限度地获取利润。通常有两种方法可以达到这一目的：一是增加生产，扩大产量；二是降低成本增效。这两者在情况相同的条件下，后者通常风险小、见效快，是企业理财的重要手段。在生产环节中尽量节省开支，增加收款，减少坏账，合理安排人力资源，都是实践证明行之有效的省钱良方。控制成本的另一个重要的方面是对应收账款的控制，也就是对赊销的管理。所有创业者都应该清楚，在赊账销售这一问题上，过分慷慨地使用赊销这种手段来刺激销售是非常冒险的一件事。这样做的直接后果就是应收账款周转速度的下降和资金的大量积压，由此会带来你的企业资金周转困难和企业融资利息支出的增加。其实这种做法还有一个更可怕的后果，那就是会增加收账工作本身的费用支出以及大量的坏账所带来的信用的损失。不论是哪种情况，都会对企业造成极大的压力。

4. 在管理财务中要防范弄虚作假和偷窃行为

在企业创立伊始，很多管理制度不是十分成熟，个别员工的偷窃和欺骗行为很难防范。如果属于这种情况，就需要你在管理制度上多下工夫，把在这方面可能出现的风险降到最低。例如，你应该对费用的单据、凭证进行随机抽查，防止费用的过量支付；你还应该了解分析那些新的供应商或者不熟悉的供应商，把可能弄虚作假的单据挑出来，并随时对新供应商进货进行抽查，看看收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到的货物和单据是否一致；在实际创业过程中，有的公司发生过存货失窃的情况，创业者应该加强管理，保证自己的公司不发生失窃的现象。

所以，财务管理应当贯穿公司发展的始终，无论是最初艰难的创业阶段，还是后来蒸蒸日上的发展阶段，甚至是每况愈下的衰落期，财务管理都应当被视作企业的命脉。



创业贴心小提示

财务管理对于企业的重要性是每一个创业者都能深刻体会到的，它是对企业经营状况和经营成果的评价，是监督企业经营管理各个环节的有效工具，是企业进行预测、决策、实施战略管理的基础和依据。创业者应该提高对财务管理的重视程度，切实把好财务关。

创业中要处理好各种关系

创业者在成功创办企业以后，不仅要关注企业产品和组织内部管理问题，还要注意处理好以下几种关系，因为企业作为社会中的一员，不仅要和客户打交道，还必须和公众、政府、竞争对手、新闻媒体以及经销商等建立关系，往往这些关系直接决定企业经营的成败。

1. 要处理好企业与社会大众的关系

社会大众是企业的潜在客户群，决定着企业未来的发展规模，一个企业要想做大做强，必须在公众面前建立良好的企业形象。新创企业要想在公众中快速建立起良好的形象，最简单的一个办法就是参加公益事业，多多举行公益性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的活动。公益性的活动是进行公众形象塑造的最有效形式，活动需要公众的参与，就具有双向交流和沟通的特点。通过参加活动，公众能更好地了解企业的文化、企业的使命，感受企业为回报社会付出的努力，从而建立起比较好的社区关系，为企业发展创造良好的外部环境。

良好的企业形象的建立是基于公众对企业的认知、了解、信任并认可的基础之上的，所以公益活动越来越多地被用来提升企业形象。

2. 要与政府建立起良好的关系

政府是企业的管理者和保护伞，所以企业一定要搞好和政府的关系。和政府建立良好的关系并不是要创业者与官员勾结干违法的事，而是要创业者利用国家的法律保护自己，靠政府的政策给自己撑腰，帮助创业者在市场竞争中科学而正确地进行决策和抉择。不依靠国家的法律，不研究政府的政策，不善于利用管理层的管理规则，决策就无的放矢。

3. 要与媒体建立良好的关系

良好的媒介关系可以促进新闻界对企业的了解，形成有利于企业的舆论环境，实现企业与广大公众的有效沟通，提升企业的形象，具有很高的公关地位。

企业可以采用的方法，如提供新闻稿及有关部门的资料，召开新闻发布会或者招待会；制作新闻事件，吸引新闻界注意，争取以新闻报道的方式有效地传播企业信息；在条件许可的情况下，企业的公关人员还可以有意制造一些新闻事件。所谓制造新闻事件，并不是指脱离事实去捏造一些哗众取宠的假新闻，而是指在事实的基础上去设法提高某些事件的新闻价值，制造出意料之外的方式开展企业的活动，在社会公众普遍关心的问题上采取某些姿态或行为等，这样就能使一些原来比较平凡的事情增添一层色彩，从而引起新闻机构的注目和重视并加以报道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 要与竞争对手建立良好关系

许多创业经营者一直有一种错误的认识，他们认为竞争对手就是自己的敌人，因此想方设法地让竞争对手退出市场。事实上，从企业长远发展的角度来看并不是这样，任何一个企业的成长都离不开竞争对手，尤其是新创办的企业。经营者可通过一些会议、联谊活动来了解同样经营形态的公司是如何合理控制成本的，进而取长补短，让自己获取更大的利益。

总的来说，创业者在整个创业过程中要处理的人际关系极为复杂，远不止以上几种，也不像想象中的那么简单，里面复杂多变，充满了智慧和陷阱，充满了不同力量之间的博弈。创业者只有通过不断学习来提高自身素质，巧妙应对各种关系，才能为新创企业的发展提供一个良好的人际环境。


创业贴心小提示

创业者在成功创办企业以后，不仅要关注企业产品和组织内部管理问题，还要注意处理好与客户、公众、政府、竞争对手、新闻媒体以及经销商的关系，因为这些关系直接决定着企业经营的成败。

有效掌控创业风险

创业者在创业的时候一定要有足够的胆量，这样才敢去追逐别人所不能想象的目标。但是对这份冒险的尝试，必须要以足够的智慧与思考作为保障，这样才有可能带来最有利的结果。如果准备不足，不能将商业风险牢牢掌控在自己手里，那么，一次冒险行动也可能让你赔掉所有。

冒险越大，越需要加倍谨慎。风险与利益总是成正比的。创业者要时刻保

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

持谨慎，要分清风险大小，并对自己的行为进行合理的规划，以确保冒险行动得到预期的效果。唯其如此，才能避免把企业带入歧途。

那些能够把风险完全控制在自己手中的人，他们无一不是能够回避风险，还会积极地去寻找风险的人，因为他们知道在承受风险之后，必然存在一个非常重要的发展机会。

19 世纪中期，淘金热在美国西部悄然兴起，数以万计怀揣发财梦的人涌向那里寻找金矿。其中有一个叫瓦浮基的十来岁的孩子，他非常穷，一路上跟着大篷车，来到西部一个叫奥丝汀的地方。这儿有很多金矿，气候十分干燥，水源奇缺。那些工人干一天活，却连口润润嘴唇的水都没有。到处都是抱怨的声音，有人甚至说愿意用一枚金币去换一口水喝，这句话惊醒了聪明的瓦浮基。

瓦浮基想到，卖水给这些找金矿的人喝，或许会比淘金更容易赚钱，更比较接地气。但要实施这个计划却要冒很大风险，因为他只是一个生活没有保障的孩子，并且要从事卖水工作，就要放弃挖金子的机会。但考虑之后，他还是决定去挖水井。他买来铁锹，挖井打水，把水过滤，变成了清凉可口的饮用水，卖给那些嗜水如命的挖金矿的人。他成功了，在很短的时间里，就赚到了一笔数目可观的钱。再后来，他经过不断努力和打拼，成了美国小有名气的企业家。瓦浮基是一个敢于冒险的孩子，在别人没有这样做之前，他并不知道这会是一条成功的道路，因为毕竟因此会失去淘金挣钱的机会。而瓦浮基又是一个聪明的人，他对自己的冒险行为有充分的考虑，并且他相信自己的判断。任何一个创业者都可以把公司运营的风险掌控在自己手中，有勇无谋和有谋无勇，都不足以成就事业，只有智勇双全的人，才能走向胜利。

冒险有时会带给我们成功，也会给我们带来失败，而充分的准备与思考，就成为划分成功冒险与失败冒险的分水岭。欠缺思考的冒险，展现的是一个人的鲁莽，他能得到的结果也往往是失败；有着充分准备的冒险，展现出的则是一个人的气魄与智慧。敢于冒险的人是值得人们敬仰的，但对冒险行为有更充分准备的人，更值得人们尊重和学习。

对于霍英东来说，他从来不会错过任何一个事业发展的机会。20 世纪 50

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年代，霍英东慧眼独具，看出了香港人多地少的特点，认准房地产业必定大有可为，于是毅然倾其多年积蓄，投资到房地产市场。当时这种做法非常有风险，如果失败，便会血本无归，但幸运的是，他赌对了。用他自己的话说，“从此翻开了人生崭新、决定性的一页”！

先投资买地建好房子出售，这是之前房地产业的运作方法，虽然稳妥踏实，但已严重阻碍了产业的发展速度。霍英东反复思考后想到一个妙招，预先把楼宇分层出售，再用收上来的资金建筑楼宇，这一先一后的颠倒，使他得以用少量资金办成大事，原来只能兴建一幢楼房的资金，现在可以用来建几幢新楼。提高建房质量和速度，降低建造成本，使他在行业竞争中更具优势和活力。

现在看来，这样的运营模式非常稀松平常，但是在当时无疑是石破天惊般的创举，但却极大地迎合了社会的需要。人们都需要有自己的房子，例如来港的华侨、劳累了半生的职员、赌博暴发户、做小生意胀满荷包的商贩，而这样的销售模式很好地迎合了这种需求，在短暂的时间里，就为霍英东赢得了崇高的威望，使他成了赫赫有名的楼宇住宅大王、资产逾亿万的大富豪。现在，霍英东名下有 60 余家公司，大部分都在经营房地产生意，他担任香港地产建筑商会会长，经营香港 70% 的建筑生意。

正是霍英东的这种奇思妙想和敢想敢做的冒险精神成就了他的大业，在别人还在质疑的时候，他毅然倾注全部身家到行业之中，在经营过程中开创了“先售后建”的先河，改变了房地产业的原有格局，并建立了房地产业的一个标准。他以自己的胆识与智慧为自己开创出了最宏伟的事业。

总之，冒险精神是每个创业者都必须具备的品质，但却不是他们成功的决定因素。换句话说，只有冒险精神，对创业者来说是远远不够的，必须让这种冒险行为具有“内涵”，才能使其拥有更大的成功概率。这里所说的“内涵”，指的是当风险出现时，创业者对当前局势的全面考虑和准确判断。无论遭遇什么样的风险，只要自己做了充足的准备，这样的风险都会具有意义和价值，一份风险的承受，必然会换得自己最想要的结果，即便事与愿违，也总会收获良多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

在创业过程中，风险与收益总是成正比的。创业者要时刻保持谨慎，要分清风险大小，并对自己的行为进行合理规划，把风险控制在自己手中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十二章

成功创业的经典案例

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从贫民窟里走出来的千万富豪

许多青年人认为，两手空空，一无所有，怎么去创业？不要说去拓展人际关系，就连一日三餐也很难维持。其实，越是在贫困线上挣扎的人们，越要有置之死地而后生的勇气。对于没有条件的创业者，创造条件也要干，你的举动才会不同凡响，只有超越了常人的思维，你才会走出一条属于自己的标新立异的路。从零起步，做到成为亿万富豪是有可能的，但是你得牢记一个原则，就是不能放弃努力。

某商人出生在一个嘈杂的贫民窟里，和所有出生在贫民窟的孩子一样，他好争斗、喝酒、吹牛和逃学。但后来他成为出入高级会所的千万富豪。

商人在儿童时代与其他贫民窟孩子唯一不同的是，他天生有一种赚钱的眼光。

他把一辆街上捡来的玩具车修整好，让同学们玩，然后每人收取半美分，竟然在一个星期之内赚回了一辆新的玩具车。他的老师对他说："如果你出生在富人家庭，你会成为一个出色的商人，但是，这对你来说不可能，也许能成为街头的一位商贩就已经不错了。"

他初中毕业后，真的成为一个商贩，正如他的老师所说，在他的同龄人当中，已是相当体面了。

他卖过小五金、电池、柠檬水，每一样他都做得得心应手。让他发迹的是一堆服装。这些服装来自日本，全是丝绸的，因为海轮运输途中遭遇风暴，结果有染料浸染了丝绸，数量足足有一吨之多。

这些被污染的丝绸成了日本人头疼的东西，他们想处理掉，但却无人问津；想搬运到港口扔进垃圾箱，又怕被环保部门处罚。于是，日本人打算在回程途

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中把丝绸抛入大海中。

商人在港口的一个地下酒吧喝酒，这是他夜晚的乐园。那天他喝醉了，步履蹒跚地走到一位日本海员旁边时，海员正在说着那些令人讨厌的丝绸。

第二天，他就来到了海轮上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说："我可以帮助你们把丝绸处理掉。"

他不花任何代价拥有了这些被染料浸过的丝绸。他把这些丝绸制成了迷彩服一般的衣服、领带和帽子，几乎是在一夜之间，他靠这些丝绸拥有了10万美元的财富。

现在他已经不是商贩，而是一个商人了。

有一次他在郊外看上了一块地，就找到地的主人，说他愿意花10万美元买下来。

主人拿了他的10万美元，心里嘲笑他真愚蠢，这样偏僻的地段，只有傻子才会这么干。

但令人意料不到的是，一年后，市政府对外宣布在郊外建造环城公路，他的地皮升值了150多倍。城里的一位富豪找到他，甚至愿意出2000万美元购买他的地，富豪却想在这里建造一个别墅群。

商人没有出卖他的地，他笑着告诉富豪："我还想等等，因为我觉得它应该值更多。"

三年后，他的地皮值2400多万美元，他成为城里的一位新贵，可以像上层人一样出入高级场所了。

他的同道们想知道他是如何获得这些信息的，甚至怀疑他和市政府的高级官员有来往，但结果令他们很失望，商人没有一位在市政府任职的朋友。

商人的发迹传奇好像是一个谜。

商人活了77岁，临死前，他让秘书在报纸上发布了一则消息，说他即将赴天堂，愿意给别人逝去的亲人带口信，每则收费100美元。如果他能在病床上多坚持几天，可能赚得还会更多些。他的遗嘱也十分特别，他让秘书再登一则广告，说他是一位有礼貌的绅士，愿意和一个有教养的女士同卧一块墓穴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果，一位贵妇人愿意出资5万美元和他一起长眠。

有一位资深记者报道了他生命最后时刻的经商经历，他在文中感叹道：“每年去世的人难以计数，但像他这样对商业执着的精神坚持到最后的人没有几个。现在我们终于明白了他为什么会成为千万富豪。”



创业贴心小提示

拿破仑·希尔曾经说过：“用积极的心态思考问题，就是发财的一条捷径。”

贫穷并不可怕，最可怕的是一个人思想上的贫穷。穷人要想摆脱贫困的处境，首先要在观念上脱贫，要意识到人生来都是平等的，本没有什么高低贵贱之分。世界上许多大富豪都是白手起家的贫苦人，正是由于贫穷的遭遇和处境才激发了他们赚钱的欲望和创富的激情，从而改变了他们的命运。

打工妹半月赚30万元的秘密

一无所有对创业者来说并不可怕，没有眼光和勇气才是最可怕的事，一个女孩用她的经历验证了这一点。

这是一个令人赞叹的创业故事：一个没有资金、没有技术、来自乡下的打工妹，凭着自己精明的头脑，善于捕捉商机，利用借鸡生蛋的高超经商之道，巧妙地发了财，在城里住上了大洋房，开起了小轿车，成了古城安阳最年轻的百万富翁。而她那颇具传奇特色的创业经历也许更能让那些在生意场上挣扎打拼的人们从中受到启迪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 鲜花铺路

丁世燕出生于河南省宜阳县的农村。1998 年初中毕业后，她在家里帮父母种了一段时间的地。单调的农村生活令丁世燕感到非常失望。那时候，中央电视台正在热播《红旗渠的故事》，看完电视剧，丁世燕盘算着先到安阳去看看红旗渠，然后再到北京去打工。她怀揣着父母亲给她凑的 800 元钱，兴冲冲地赶到古城安阳。谁知乐极生悲，她来到安阳的第二天，钱包就被偷了。那一刻，年仅 16 岁的丁世燕眼泪哗哗地流了下来，要知道在安阳她可是举目无亲，连一个认识的人都没有啊！想打电话向家里求援，可爸妈当初就不同意她到处乱跑，现在还不知道爸妈怎么训斥她呢。

丁世燕于是回到 10 元钱一宿的旅馆，整夜没合眼，心里反复琢磨着下一步该怎么办。看来北京是去不成了，不如就先在安阳落个脚，找个包吃包住的地方。天亮后，丁世燕用仅剩的 3 元钱买了一份早点。吃饱了，人变得有精神了，就四处寻找哪里用人。

丁世燕的运气确实很好，当她找到一家鲜花店时，这家鲜花店正需要人手，于是女老板收留了她，管吃管住，而且还有 500 元钱工资。丁世燕心中说不出有多激动，从小就喜欢各种花花草草的她，如今终于能和花草打交道了。丁世燕不仅虚心向比她早来的姐妹们学习鲜花护理、插花艺术，而且还特别留心女老板的经营之道。

转眼到了 2000 年，这时，安阳的花店如雨后春笋般地在大街小巷冒出。各家鲜花店为了争取顾客竞相压价，曾经辉煌一时的溢香鲜花店举步维艰。

2000 年 8 月，花店终于支撑不住，倒闭了。没有领到分文工资的丁世燕并不想为难老板，因为当初在她流落安阳、身无分文的时候是女老板收留了她。

那天晚上，丁世燕又失眠了，她想不通一个曾经如此辉煌的鲜花店，怎么说倒闭就倒闭了呢？这到底是为什么呢？她想首先是市场饱和、供大于求、竞争激烈，造成了溢香鲜花店经营困难。其次是女老板铺得摊子过大，造成入不敷出。如果女老板能把花卉苗圃卖掉，直接去批发花木出售，最起码不至于亏损。如果再把鲜花店的八名服务员换成钟点工，在生意忙时按点付酬，没有生意时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

放他们回家，岂不节约一大笔开支？如此一来，溢香鲜花店起死回生是不成问题的。想到这里，丁世燕感到非常兴奋。她当即找到女老板，希望接手这个花店。女老板看丁世燕是个干事业的人，对她说："我把店转让给你，就等于给你付清了6个月拖欠的工资，祝愿你能成功。"

丁世燕接手鲜花店以后，雇用了员工给自己看店。而她骑着一辆自行车，头顶烈日每天骑车上百公里，终于以较理想的价格与郊区的一些鲜花种植基地谈妥了合作事项。事实证明，溢香鲜花店的客户资源确实是一笔不菲的财产，转眼到了国庆节，安阳市各大单位庆贺节日都要摆放鲜花装饰，以前与溢香建立合作关系的老客户纷纷前来订货，丁世燕忙得不亦乐乎，她紧急招聘了10名钟点工，雇了六辆货车到市郊拉送鲜花，一个国庆节下来，她轻轻松松赚了一万多元。

2002年3月的一天，一位老顾客在买花木的时候抱怨了一句："唉，这花好看是好看，就是不好养，在你们这里这花木都水灵灵的，可一到家没几天就蔫了。"说者无意，听者有心。丁世燕想：是啊，许多人都不懂得如何养花护花，一些很名贵的花卉由于买花人不懂得养护知识，买回家没多久就死了。如此一来，许多买花者的积极性受到了挫伤。何不为顾客提供"免费花木护理服务"呢？这样既解决了养花的后顾之忧，又能提高自身的竞争力。

想到不如做到，丁世燕随即又聘请了一位有经验的养花工，每天义务为溢香鲜花店的客户提供免费花木护理。这一项措施推出后，受到了养花户的普遍欢迎，来她这买花的人一下子就多了起来，当月的营业额就翻了两番。

一年下来，她轻轻松松赚了七万多元。她私下算了一笔账：仅溢香鲜花店以前的客户资源就给她带来了四万多元的收益。看来她当初"借鸡生蛋"这一着棋真是走对了。

2. 致富有方

2003年初，由于受到"非典"的影响，丁世燕的鲜花店门庭冷清，两个多月分文未进，花店面临关门歇业的困境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

服务员也不能这样干坐着，总要找点事做才行。心急如焚的丁世燕看到药店发财了，卖口罩的也脱销了，自己做什么才能赚钱呢？丁世燕发觉，那几天从他花店门前走过的人，许多人都带着“出入证”。那时为了管理方便，安阳市几乎所有单位、企业、工厂、学校都要求职工佩戴出入证。一时间，各个制作胸卡的打印店门庭若市。了解到这一信息后，丁世燕暗暗为自己没有及时捕捉到这条致富的商机而惋惜。

就在她痛惜不已的时候，一位行人从她身边走过，把佩戴的胸卡掉在了她的面前，丁世燕叫住了那位行人并将拾到的胸卡还给了她，那位行人道谢后说：“唉，这胸卡总夹不紧，如果能挂在脖子上该多方便啊。”说者无意，听者有心。丁世燕当时眼前一亮：对啊，安阳市这么多人戴胸卡，如果制作些胸卡套出售，一定是个不小的市场。

又是说干就干，她立即赶到安阳市皮革厂联系制作胸卡套。经过半个多小时的洽谈，最终以一个胸卡套 5 角钱的价格谈成，一下子她定做了一万个。第二天下午，她带着花店的十多名员工来到安阳市最大的一家国有企业——安阳钢铁集团公司的门口出售胸卡套，下午 3 点正是该厂上下班的高峰期。丁世燕把 12 名员工分别安排在三个大门口出售胸卡套。也许是她的胸卡套正好解决了职工容易丢失胸卡的烦恼，职工们争相购买，一个胸卡套她只卖 4 元钱，前后一个小时，丁世燕带去的一万个胸卡套所剩无几，从制卡到销售仅一天时间，一个小小的胸卡套让丁世燕赚了 3 万多元。那一刻丁世燕兴奋得几乎要昏厥过去，即便天上掉钞票也没有来得这么快呀。

此时的丁世燕并没有被转眼到手的巨大财富冲昏头脑，而是火速赶到皮革厂又预订了 10 万个胸卡套，随后几天，她又紧急雇用了 100 名钟点工在安阳市各大厂矿、学校、小区门口摆摊销售卡套。一星期后，她的 10 万个胸卡套销售一空。安阳市许多个体户见卖胸卡套市场火爆，纷纷订做销售，可惜市场几近饱和，他们订做的胸卡套大部分积压在了手中。这就是商业市场的游戏规则。

短短半个月的时间，一个小小的胸卡套让丁世燕赚了 30 多万元，这简直就是一件不可思议的事情，可它却真实而又幸运地降临到了丁世燕的头上，她那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于捕捉商机的精明头脑，让我们在惊叹之余，怎不深受启发？

几年摸爬滚打下来，丁世燕这个一贫如洗的打工妹身家百万。眼下腰包鼓胀的丁世燕正准备上补习班，她说物质丰富了，头脑也不能贫困呀。她打算今后一边学习，一边捕捉商机做生意。将来条件成熟的时候，她还要自费进大学深造。


创业贴心小提示

不可否认，丁世燕的成功有运气的成分，可敢想敢做、想到就做才是她创业成功的最大前提。许多人经常会在创业的门槛前徘徊，不知如何入手，不知项目能不能成功，怕失败等。所以说，创业从来具有风险，相对于以前的铁饭碗，更是极大的风险。如果不敢于尝试或没有敢于尝试的条件，就不要妄谈创业。因此，敢想敢做是一个人创业成功的首要条件。

退休阿姨玩转博客月入几十万元

一个退了休、过去对网络没有多少了解的50岁阿姨，从山东一个偏僻的小县城来到北京，陪伴在大学读书的女儿，用了一年多的时间，竟然在网上开创出一番自己的事业，每月的销售额稳定在几十万元，这确实有点儿不可思议。

1. 创业从博客开始

谈到自己在网上创业的故事，胡阿姨显得很谦虚。她在网上代理销售一家美国企业生产的营养品仅仅一年多，不仅从山东做到了北京、上海、广州、西安，甚至还有美国的客户主动和她联系。随着自己的生意越做越大，她开始

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向自己手下的经销商传授自己一年多来利用网络推广的手段和方法。

令我们想不到的是，胡阿姨过去对网络没有多少了解，但成功后，她却多次表示："成功并不是很难，我只是熟练地掌握了一些网络工具的功能。"

时间回到 2004 年，胡阿姨在女儿的帮助下第一次接触博客。从那以后，她不但迷上了博客，甚至开始钻研各种博客。2005 年起，她开始利用创业博客、职业博客、新浪等各种网站设立个人博客，同时借助搜索引擎在各个网站上推广。到目前为止，她已经在 20 多个网站建立了自己的博客。

胡阿姨对于博客的效果非常看重，每当有新的技术出现，她都会尽快融入自己的博客当中。

随着视频技术日渐成熟，新浪等网站又推出了视频博客，百度也推出自己的"空间"。这些人气极高的网站为她的博客带来不少点击。一段时间下来，全国各地都有客户通过阅读她的博客而对她的产品产生兴趣，客户通过她在博客上所留的 QQ 号或手机号码与她联络。更让她意想不到的是，甚至还有海外的客户希望了解她的产品。

对于这些有意向的客户，她也会选择用 QQ 跟客户进行深度沟通，遇上客户有些问题她当时回答不上来，她还会邀请伙伴一起上线帮助解答。

对于她来说，最初的客户都是来自于博客营销过程之中。

营销专家认为，通过博客的推广，可以很好地达到营销信息传递的目的。在博客营销上，形式越简单，使用越容易越好，而且重点要放在内容上面，内容越专业越受欢迎，有深度和广度的信息最具价值，做完博客只是第一步，只相当于给你印了一盒非常精美的名片，想让更多的人了解你在做什么，就得把名片发给更多的人。博客的推广也是同样的道理，这需要花费大量的精力，除了及时更新，还要通过内容吸引更多人的目光。只有这样才能找到更多的目标客户。

2. 充分利用各种通信工具

通过博客寻找到目标客户后，胡阿姨往往会通过 QQ、UC 与客户深度接触，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而这里的讲究就更多了。

以 QQ 为例，里面的个人资料要尽可能完整、真实，给人以信任感，签名档上注上你的网店或网站地址，并有诚信、承诺这样的话语，给对方一个非常可信的感觉。网店常用的宣传语一定要含蓄，编写后把宣传语填入“快捷回复”里，这同样可以提高营销的效率。

随着胡阿姨的客户人数的增加，售后服务工作量大大增加，靠她个人在 QQ 上已经无法应付如此大的工作量。于是胡阿姨又在新浪 UC 上租了个语音聊天室，用来给客户做产品培训和疑难解答以及使用产品后的心得交流。

UC 除了有 QQ 的基本功能外，更重要的是其中的 UC 团体。在这里可以给工作室的朋友放录音，开小组会。“我之所以能够利用 UC 的很多功能，恰恰是因为过去对于网络的不了解，让我开始重新学习。但是很多熟悉网络的人反而忽略了它们的价值。”胡阿姨说。



创业贴心小提示

其实，每个创业者只要结合自己的专长，找准市场的需求，好好利用现有网络的各种资源和即时通信工具、BBS 论坛等，有针对性地把大量信息传递出去，完全有可能找到低成本而高效率的网络创业方法，实现自己的创业梦想。

怎样靠卖小汤包挣 500 万元

在绍兴，人们每天早晨都会抢着去购买陈庆松的小汤包。这个汤包是很有特点的，皮薄，有韧劲，汤水很足。

像陈庆松这样的汤包店在绍兴有 100 多家，在外行人看来，5 毛钱一个的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

汤包根本不可能带给店主丰厚的利润。

很多人或许不知道，这 100 多家包子铺都和这个当年只有 29 岁的小伙子分不开，这个开着轿车、穿着时尚的年轻人就是陈庆松，2002 年他初来绍兴开店，短短几年后他就靠这小小汤包挣了 500 多万元。

1. 只身开第一家汤包店

2002 年，有着 10 年手艺的陈庆松从安徽农村老家只身一人来到绍兴，在东街市场边开了第一家汤包店。

陈庆松说："第一个店就是在这个位置，我记得当时生意非常火，排队要排到三轮车那个位置，前边那个转弯再转过去，这样沿人行道转到三轮车的位置，下雨天他们都打着伞，他们说这是东街马路口的一道风景线。"

每天从凌晨 1 点忙到下午 6 点，那段时间陈庆松一天要用掉 400 多斤面粉，做 7000 多个包子，一天利润少说也有七八百元。当时店里还请了两个小工，钱对他来说是累死也挣不完的。

刚开张前几个月的利润都有一万多，那段时间，陈庆松人也做得疲惫了。有时候他会想最好客户不要来了，少来买一点，自己也不会做得太累。

2. 百余位亲戚到绍兴开汤包店

仅一年的时间，陈庆松就挣了 30 多万元，那时他和两个员工每天只休息五个小时，挣 30 万元已经是他的极限了。一个人做的汤包满足不了需求，陈庆松想到了老家的亲戚朋友。

陈庆松当时就是想把家里人带出来，多挣一点钱，因为他们的店都有一个距离，第一对自己的生意没有影响，第二对他们的生意应该也是一个帮助。第一批过来的是陈庆松的妹妹陈庆红。

一年后，陈庆红的存折上已经有了六位数，陈庆红靠卖包子一年挣了十几万元。看生意那么能赚钱，陈庆红的老公陈辉也坐不住了。

随后，原来开缝纫店的陈辉、当司机的亲戚们看卖小汤包好，也都改行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过来了。

就这样，像滚雪球一样，100 多位亲友从安徽安庆农村来到绍兴，都跟着陈庆松做包子。

3. 靠供应肉馅每年收入都很可观

对每一个从老家来的沾亲带故的人，陈庆松都会教给他们做汤包的技艺。虽然陈庆松已经把做馅的技艺都传给了徒弟们，可徒弟们总是怀疑师父留了两招，仍然要从师父那里买馅料。

他们算了一笔账，自己做肉馅，又要机器，又要多请小工，成本明显提高。100 多个徒弟一商量，形成了一个决定：给师父加点钱，干脆让师父请人来做。

100 多家包子铺，每天需要的肉馅可不是个小数目，陈庆松直接去肉联厂批发，做成肉馅后送到位于绍兴各个地方的汤包店。现在，每天他要做 1500 多公斤肉馅，靠肉馅陈庆松一年就能赚 60 多万元。

4. 决定统一管理

陈庆松没有想到，统一了肉馅的汤包口味，而且大家都用着自己统一的牌子。时间一久，陈庆松萌生了一个想法，要把自己的汤包做成像肯德基、麦当劳一样的连锁店，统一规范经营，而这时，第一个要解决的就是卫生问题。

陈庆松对于各个包子店的卫生监管得相当严格。对于陈庆松的监管，老乡们表面上很客气，但有时也流露出不满。

陈庆松给店里的每个员工都定做了工作服，但是这些亲戚们并不领情，他们认为陈庆松这样做是为了在产品上赚他们一笔钱。

就在人们对于换服装、统一包装袋等意见发生争执之时，陈庆松又做了一个大胆的决定。而这个决定一提出来首先在他妹妹和妹夫之间爆发了“一场战争”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 集体更名注册商标

原来陈庆松想把 100 多家“中国汤包王”集体更名，这 100 多个老乡店的老板中有 30 多个是妹夫的亲戚。

让做生意的人换牌子是件大事，更何况现在大家生意这么火。那么陈庆松为什么这么做？原来，陈庆松和老乡们的汤包在绍兴做出名气后，一下子出现了好多相仿的牌子，这让这个品牌的开创者陈庆松非常气愤。

原来他的商标中有“中国”二字，根据商标法不符合注册规范，根本注册不了，别人用了自己也无法维权。于是陈庆松想到注册一个新商标，本以为徒弟们都会支持他，然而他没有想到，多数人都不同意。妹夫陈辉的亲戚对换牌都有意见，而陈庆红坚决支持哥哥的决定，两人为此还闹了别扭，这让妹夫陈辉生了一肚子怨气。

虽然陈庆松是师父，但徒弟们也有自己的算盘、自己的想法。不换牌子怕陈庆松把他们赖以生存的馅料停掉，换了牌子又担心陈庆松以后会提出什么附加要求。

徒弟们其实主要担心的还是陈庆松收他们的加盟费，无奈之下，陈庆松给徒弟们开了个会，并且写下了一份保证书。

在保证书上，陈庆松承诺换牌后，不收老乡一分加盟费，馅料不涨价。2007 年 2 月，陈庆松自掏腰包把 100 多家店更换了招牌，这一改变几乎在一夜之间完成。

对于陈庆松而言，把包子做成一个产业已经走出了第一步，他的财富梦想又迎来了一个新开端。



创业贴心小提示

如果你的商品有自己的显著特点以彰显自己的个性魅力，那么你将会在激烈的市场竞争中占有一席之地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赤手空拳打天下

曾经雄心勃勃、不可一世的祥子，现在落魄到了极点，买了回家的火车票以后，口袋里只剩下仅有的一元钱了，这便是他的全部家产。

从深圳开出的143次列车开始检票了，他百感交集："再见了，深圳！"一句告别的话还没有说出，就已经泪流满面。

"我不能就这样走。"在跨上车门那一瞬间，祥子又退了回来。火车开走了，他留在月台上，在口袋里悄悄撕碎了那张车票。

深圳的车站是这样繁忙，你的耳朵里可以同时听到七八种不同的方言。他在口袋里握着那一元硬币，来到一家商店，五毛钱买了一只儿童彩笔，五毛钱买了四只"红塔山"的包装盒。在火车站的出口，他举起一张牌子，上书"出租接站牌（一元）"几个字。当晚，祥子吃了一碗加州牛肉面。口袋里还剩了18元钱。五个月后，"接站牌"由四只包装盒发展为40只用锰钢做成的可调式"迎宾牌"。火车站附近有了他的一间房子，手下有了一个帮手。

3月的深圳，春光明媚，此时各地的草莓蜂拥而至。10元一斤的草莓，第一天卖不掉，第二天就只能卖5元，第三天就没人要了。此时，祥子来到近郊一个农场，用出租"迎宾牌"挣来的1万元购买了3万只花盆。第二年春天，当别人把摘下的草莓运进城里时。祥子载着草莓的花盆也进了城。不到半个月，3万盆草莓销售一空，深圳人第一次吃上了真正新鲜的草莓，他也第一次领略了1万元变成30万元的滋味。

要吃即摘，这种花盆式草莓，使祥子拥有了自己的公司。他开始做贸易。他异想天开地把谈判地点定在五星级饭店的大厅里。

那里环境幽雅且不收费。两杯咖啡，一段音乐，还有彬彬有礼的小姐，祥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子为没人知道这个秘密而兴奋，为和美国耐克鞋业公司成功签订贸易合同而欢欣鼓舞。总之，祥子的事业开始复苏了。

他又找回了以前的感觉。

世上有许多巨富，创业时都没有大量资金。他们都是靠着小本钱，加上自己的勤奋与智慧，逐渐将资金滚雪球般积累起来。

打工女张美菊在深圳发家的事对我们就很有启发。

张美菊原是高州人，1990 年只身到深圳打工，辛辛苦苦一年也赚不了 3000 元。1992 年，她看上了一个几百米长的山坳，于是与丈夫大胆提出了开垦这个山坳办农场的设想。她的设想得到当地村、镇政府的支持。就这样，她与村委会签订了 30 年的合同，无偿使用这片土地，银行向她提供无息贷款，她当时还是拿不定主意，不敢贸然贷太多款，只贷了 3000 元，加上夫妇两人几千元的积蓄，开始了他们的创业之路。

创业是艰难的。她与丈夫起早贪黑，用勤劳的双手硬是在山坳里挖出了几千平方米的鱼塘，鱼养了不少，收入也逐渐增加。不久，3000 元贷款还给了银行。养鱼收入多了，她便在山上种起了荔枝、龙眼、香蕉、柚子等果树，建起了鸡场、鸭场、猪场，仅鸡场就有几个。随着业务的拓展，她雇了二十多个帮工，并且领了个体营业执照，开办了特种野生蛇类繁殖场和榨花生油厂。后来，她还投资几百万元在高州市莲花镇建起了当地最大的纸箱厂，并以四十多万元承包给别人经营。后来，她把眼光瞄准了“三高”农业，花七十多万元铲平了一个小山头，又投资 60 万元建起了无土栽培蔬菜棚，她与丈夫亲自到南京拜师学艺，回来后种植了节瓜、番茄、青菜、青瓜等蔬菜，收成相当不错。刚刚 30 岁出头的张美菊，年收入已达到二百多万元人民币。

当政府官员问起张美菊无钱也能创业的经验时，她笑着说：“有政府的支持和自己奋斗拼搏的精神，依靠小资金滚动，不断扩大经营，走综合发展之路，就能成就一番大事业。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

梦想成就事业，创业改变人生。勇敢地跨出艰难的第一步，凭借青春的热情闯出一片新天地，这样才能无愧于时代，无愧于生命。故事中主人翁的创业历程既是有志创业的年轻人学习的楷模，又可以启发你对于人生的思考，唤醒你创业的冲动，激发你创业的激情，坚定你创业的信心。

碎牛皮中的大财富

在上海有条长不过百余米但知名度很高的绍兴路，以前是因为上海的大半出版社在此云集，近年是由于艺术家尔冬强开了家汉源书店后，随之又有十余家画廊在此驻扎，后来则是一对清华毕业的兄弟在这里开了家皮革制品小店，吸引了不少老外和白领。

1. 乡村野趣的“树”

在汉源书店的对面便是小店了，其实是沿街的住户在天井上盖的一个棚。一个宋体的“树”字贴在透明的有机玻璃上，两旁插着三三两两的枯枝，挂在门楣上。小店门口放着一个皮匠用的大木墩，上面随意放着几块碎牛皮。

小店确实不大，大约只有6平方米，屋顶和三面墙都用黑白灰三色刷着龙飞凤舞的抽象图案，上面高高低低看似很随意地挂着形式各异的包袋、皮带、票夹、相架等，全部是皮制品。橙黄色的灯光通过用铁皮卷成的灯罩投射在这些杂乱无章的东西上，有一份乡村野趣。

店主是清华大学美术学院（前身为中央工艺美术学院）装潢艺术设计专业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的两名毕业生，还是一对亲兄弟，哥哥叫阎海，32 岁，弟弟叫阎峰，25 岁，安徽阜阳厉辛县人。由于哥哥连攻四年才踏进美院大门，弟弟考了一次就如愿以偿，所以兄弟俩只相差一级。清华大学美术学院的毕业生都是用人单位抢着要的人才，为什么他们要自己来开家小店呢？正在守店的弟弟把这前因后果娓娓道来。

2. 父亲的启示

这对阎氏兄弟的父亲是做打气筒、汽缸里所需的皮碗、皮坐垫、皮凉席生意的，从生牛皮糅成熟皮再加工成产品。美不在于存在而在于发现，“每一块皮都是有生命、有个性的。”兄弟俩以美术家的目光从皮的下脚料中发现了价值。

每年寒暑假回到家，兄弟俩就运用学到的知识，用皮做一些包袋等小东西，返京后让秀水东街市场的老板代销，销路出人意料得好。于是，兄弟俩大受鼓舞。哥哥先毕业，在广州一家房地产公司做策划总监，公司承诺三年后给他一套住房，但一年后他就放弃了这个诱人的职位，他说：“房地产公司的工作必须按部就班，必须一次又一次往公司设定的框架内设置自己的想法和做法，束缚了我生命里的灵感，我的灵感自由的梦想在召唤我辞职，去做一个臭皮匠。”他把工作室取名“臭皮匠”。弟弟和哥哥不谋而合，为了让自身价值得到充分体现，当同学们正在考虑去向时，他们已把目光投向河北廊坊，那里离京近，房租又便宜。但由于缺乏市场经验，好不容易筹集了一万多元开的小作坊很快就倒闭了。

3. 闯上海

在这个时候，上海的一位朋友来看他们，建议他们到上海试试。2002 年 8 月，兄弟俩来到上海，由于对上海的市场没底，只好也先走请人代销的路子。但跑了好多店，大多数老板不识货，认为粗糙了一些，不如名牌精致，且又没有名气。只有人民广场地下的香港名店街的“第六感空间”接纳了他们，认为可以一试。上海毕竟是个“海”，他们的作品马上受到老外和白领的青睐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在看到希望的曙光的同时，兄弟俩又感到所获 20%～30% 的利润太低，应该自己开店。在地段、租金不断比较的寻寻觅觅之中，他们在绍兴路上发现有个店面在寻租，店面虽小，但也够用，毕竟月租金只要一千多元。而且对面就是中外闻名的汉源书店，有不少游客会翻着各种版本的“自助游”找到这里，其中会有眼光独到的顾客。于是就决定付了三个月租金和一个月押金租了下来。自己设计，自己动手，装修只花了五六百元。之所以取名“树”，是因为树可以想到回归自然，可以想到蓬勃发展，可以想到给人以阴凉，可以想到树下有许多故事等。总而言之，可以给人无穷的联想。

3 月 15 日“树”开张，天虽然下雨，却做成了两笔生意，一笔是某出版社的一工作人员定做一只皮包，一笔是路过的一个美国人买了根皮带。由于这里所有的制品都是店主人自己设计、裁剪和缝制的，没有一件是重复的，老外连呼“原创”，还称赞价格公道。上海时尚小报在这方面的报道总是时尚男女的消费指南，“树”的影响在圈子里越来越大。

4.150% 以上的毛利

兄弟俩认为价格是由设计理念、材料、制作工艺和房租、税金等几大块组成，其中设计理念占了大头，“父辈卖的是劳动力，我们卖的是知识价值”。

因为现在还是初创时期，他们认为价格不宜太高，皮带在 100～200 元之间，提包 200～1000 元。有的人来琢磨了好久，嫌贵，但过几天又来了，因为这里的东西不能和流水线上的产品相提并论。

在开张的前两个月，销售额已近 30000 元。现在兄弟俩在浦东三林塘租了一间民宅，住房兼工厂，月租金一千多元，雇了两个缝工，月工资共 1500 元。兄弟俩轮流到绍兴路守店，从上午 10 点到晚上 10 点。出于商业秘密的原因，兄弟俩不便透露已获净利多少，但承认毛利肯定在 150% 以上。谈到前景，他们准备筹资在上海著名的襄阳路小商品市场陕西南路服饰街上开专卖店，还想建一个相关的网站，使“树”走向全国。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

发现碎牛皮中的大财富，变废为宝，也是创业的好点子。所以，想拥有自己的事业并不是一件很难的事情。

蒙牛之父牛根生的创业传奇

牛根生的创业故事是一本创业教科书，从他身上我们可以学到当一个企业还很弱小的时候，怎样与行业龙头博弈；在利用国际资本这把双刃剑时，如何才能不伤及自己。牛根生所领导的蒙牛从1999年开始创业，从一无所有开始，在群雄并立的“乳业江湖”硬是拼下了最大的一块地盘。到2004年，蒙牛已经成为行业老大，其收入达72.138亿元人民币，仅次于伊利的87.34亿元，而蒙牛3.194亿元的净利润却把伊利远远抛在了后面。凭此，他进入了2004年《福布斯》的富人排行榜，身家1.35亿元。

六年打造出一个年收入超过70亿元的巨无霸企业，以退为进的竞争策略和破釜沉舟的团队激励方法是其所向披靡的两把板斧。

1. 以退为进创造了良好的企业生存环境

1978年，20岁的牛根生开始进入养牛场工作，五年后牛根生进入了伊利，从一名洗瓶工干起，随后逐步升任车间主任，1992年起担任伊利的经营副总裁，1998年，牛根生被伊利董事会免职。免职并没有理由，功高盖主成了当时最广泛的解析。

紧接着，牛根生不甘落寞，走上了自主创业的道路。1999年1月，蒙牛正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

式注册成立，注册资本金100万元，基本上都是牛根生和他妻子卖伊利股票的钱。当时在呼和浩特的一个居民区里租了一间小平房作为办公室，只有53平方米，月租金200多元。蒙牛成立的时候，仅仅在内蒙古，以伊利为首的乳品企业就有数百家。和蒙牛同在呼和浩特市的伊利集团那时候已经上市多年，有完整的冰品、液态奶和奶粉生产销售体系，当年的纯利润达到8000多万元。而1999年蒙牛刚诞生的时候，没有奶源，没有厂房，没有市场，可以说是一无所有。

但是，牛根生有人。牛根生的蒙牛大旗扯得众英雄归心，得知此消息，还在伊利工作的老部下放下高官厚禄一批批地投奔而来，总计有几百人，无怨无悔跟他从零开始打江山，但是在乳业江湖的利益格局基本形成的时候，蒙牛的生存空间饱受挤压，或明或暗地算计来自各个角落。

有些竞争对手想把蒙牛这个初生婴儿扼杀在摇篮中，于是蒙牛先后经历了广告牌被砸、牛奶被截倒等一系列事件。面对竞争对手的明刀暗箭，牛根生选择了以退为进的策略。

伊利时任总裁郑俊怀对于牛根生的能力了解最为深刻，所以伊利对蒙牛的打压也最厉害。但是牛根生对于曾经狠狠地抛弃了他的伊利，在任何场合都表现出了满怀尊敬。蒙牛在刚开始的时候很谦虚，打出的广告口号是“向伊利学习，为民族企业争气”。当时蒙牛对外宣传是内蒙古第二大乳业品牌，第一是伊利。牛根生在不同的场合提及伊利，言辞中总是充满对伊利的眷恋和对老领导郑俊怀的敬意。牛根生的做法逐步赢得了更多的同情与支持。

对于自己当时的做法，牛根生的解析是“打不还手，骂不还口，只有这种方式才能活下来，同时还能长大”。面对竞争对手想要将他置之死地的策略，牛根生坦言：“不还手才有可能掐不死，只要一还手掐死的可能性就特别大。当时挨打和挨骂是为了将来不挨打、不挨骂，为了自己能够生存、发展好。当你打了好几年，打的和骂的过程都经历了以后，就要学会怎么样不打能赢，怎么样不战能胜。”

竞争对手的恶毒招数就这样被牛根生化解于无形。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 破釜沉舟成就火箭速度

弱小最容易遭人欺负，为了谋求快速壮大的机会，牛根生想到了借力资本高手。2002 年 6 月，摩根士丹利、鼎晖投资、英联投资三家国际机构入股蒙牛。但是打着“锄强扶弱”口号的摩根士丹利等三家投行除了带给蒙牛总计 6000 万美元的风险投资以外，还给牛根生套上了枷锁：未来三年，假如蒙牛每年每股赢利复合增长率低于 50%，以牛根生为首的蒙牛管理层要向以摩根士丹利为首的三家外资股东赔上 7800 万股蒙牛股票或者以等值现金代价支付；如果管理层可以完成上述指标，三家外资股东会将 7800 万股蒙牛股票赠与以牛根生为首的蒙牛管理团队。

在强敌环视的制造行业里每年增长 50%，这在很多业内人士的眼中绝对是天方夜谭，这是没有胜算的赌博，看来牛氏军团打下来的江山只能让别人去享用了。

但是在强敌环侍的时候，只有“快鱼”才能生存，否则就只能被“大鱼”吃掉。牛根生同意了国际投行的条件，决定破釜沉舟，背水一战。

有了资金支持的蒙牛变成了插上翅膀的飞天牛，在竞争对手的枪林弹雨中迅速成长。2001 ~ 2004 年，蒙牛销售收入从 7.24 亿元、16.68 亿元和 40.715 亿元人民币跃升至 72.138 亿元。“蒙牛速度”在中国企业界引人注目。CCTV 2003 年“中国经济年度人物”对牛根生的颁奖词写道：“他是一头牛，却跑出了火箭的速度。”

蒙牛的速度，让外资股东无话可说，按照协议的要求，蒙牛乳业 2004 年的净利润是以 3 亿元为界限，而蒙牛公布的 2004 年业绩为 3.19 亿元，超出了外资股东的期望值。

2005 年 4 月 7 日，摩根士丹利等外资股东提前终止了与管理层之间的对赌，代价是将其持有的本金额近 5000 万元的可转股票据转给蒙牛管理层控股的金牛公司，这接近机构投资者所持票据的四分之一。这些票据一旦行使，相当于 6260 万余股蒙牛乳业股票。以 8 月 18 日收盘价每股 5.850 港币计算，3.6621 亿港币的财富又进了蒙牛管理层的口袋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"一招鲜，吃遍天"，牛根生凭借两把板斧奠定了他的乳业江山。



创业贴心小提示

创业艰难百战多，创业之初肯定会受到对手的排挤，挨打和挨骂一定要撑住，因为现在的挨打和挨骂是为了将来不挨打、不挨骂，几年之后，打的和骂的过程都经历了以后，就要学会怎么样不打能赢，怎么样不战能胜。

一个音乐才子的创业之路

他叫梁枫，大学一毕业就背负着3万元的债务走上了创业的道路。热爱音乐的他毕业后两年就开了三家琴行。后来，细心的梁枫又发现了一个新的商机——玩具维修，仅仅投入1万元就做起了今天的武汉快线玩具维修店，如今，这个店一个月给他带来的利润就有上万元。他是如何做到这一切的呢？玩具维修背后到底隐藏着多大的市场呢？

1. 为了梦想借债起家开琴行

如果说第二次创业做玩具维修是一次偶然抓住的商机，那么，梁枫第一次创业开琴行就是他一直以来为之努力的梦想。

"我在读高中的时候就很想拥有一把吉他，当时最热爱的歌手就是Beyond乐队，他们的音乐深深感染了我，只是家里穷，不支持我玩音乐。后来攒了好久的钱，才买了一把吉他。"

当时的梁枫认为能买得起一把吉他就是人生最幸福的事了。虽然很想去专业的培训班学习，但是那里的高额学费让他难以承受，唯一的学习途径就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看书、上网。

但是自学成才谈何容易，自己抱着吉他练了好几个月也没什么进展，想来想去，梁枫终于有了一个两全之策——利用假期去琴行做兼职。就这样，梁枫一边接受着琴行的熏陶，一边找专业的老师教，吉他弹得越来越好。

时间长了，梁枫结识了许多热爱吉他的朋友。他发现，像他这种爱好吉他却没有资金学习的学生还有很多，梁枫就和几个志同道合的朋友一起联合武汉20多所大学，成立了武汉吉他联盟协会，集结了大学和社会上的优秀吉他手和学生，把吉他教学、销售、批发等各项服务渐渐融入协会，在各校产生了很大的影响。

毕业后，其他人都忙着找工作，而梁枫却放弃找工作，只身投入创业的队伍中。他没有向家人伸手，而是靠同学、朋友们的3万元钱借款，开起了一家琴行。“当时差不多借了30个人，我把他们的名字写在了本子上，整整记了一页账呀！当时心里挺害怕的，万一亏了，我就完了。”梁枫回忆道。

因为自己喜欢音乐，喜欢吉他，而且又是刚毕业走出来，所以他深深了解学生的经济状况，因此，他坚持把自己的琴行定位为高质低价，“我是爱音乐的人，所以我也不会欺骗任何一位爱音乐的人，而定的价位低，是因为我相信每位爱吉他的学生都像曾经的我一样，想用最少的钱买来自己最喜欢的吉他。”

值得一提的是，由于之前在协会的影响力，梁枫直至毕业，还经常参加一些演出和比赛，而且琴行也位于原来协会练习的学生公寓里面，加上他在各校都设有琴行的宣传代理，因此，他的客户里多是学生。

梁枫的琴行是卖琴的地方，但也是吉他培训的地方，是吉他爱好者聚会交流的地方，梁枫说，他经常会组织老顾客去看吉他演奏会、参加吉他联盟交流和一些户外活动等。

为了尽可能满足不同顾客的个性化要求，梁枫还联合了同市其他六家开琴行的朋友，跟客户一起设计吉他，再交给厂家生产。而这点，在其他琴行几乎是没有的。

半年后，梁枫把当初的3万元欠款陆续还上，琴行也慢慢步入正轨稳定发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

展着。而一个偶然的机会又让梁枫看到了另外一个商机，或者说是前所未有的新市场。

2. 紧抓商机，玩具维修再拓新天地

前面我们一直在讲梁枫热爱吉他的事，却始终没有提到他大学时的专业，若不是后来这次创业，或许他大学时的专业和事业基本上没有交集。然而事情就是这么偶然。一天，梁枫在报纸上看到一个小女孩的飞机坏了，寻求人帮忙修理，好心的他便照着电话打过去，一查才知道，这个电动飞机只是里面一个小零件短路了，“我大学时学的就是电子信息专业，所以这个小问题对我不在话下。”

这样一件小事却让有过一次创业经历的梁枫敏锐地嗅到了其中的商机。眼下儿童玩具趋于高档，价格不断攀升，走到玩具店里，少则几十元，就连一个普通的洋娃娃都得上百元，更别提功能先进的电动遥控玩具了，几百块钱的就算是普通价格，有的甚至标价上千元。

但是不管多么高档的玩具，只要到了小孩子们的手中就不分贵贱了，因为小孩子的调皮往往会以任何一个原因让这些玩具一两个月甚至几天就坏掉。坏了之后家长就只能把它们搁弃在一旁，又不能玩，扔了又觉得可惜，想找厂家维修又没人负责，于是这块便成了一个市场空白。

梁枫整天装着这个想法，就找了几个人分别到一些小区进行实地访问调查。效果的确非常好，许多家庭里都有一些坏玩具，而且他们非常需要这样一个玩具维修店，这让梁枫非常兴奋，立刻开始着手准备。

因为维修玩具除了有维修工具，还得准备一些必要的玩具配件。而这些东西在市场上一般又不易买到，梁枫就利用开业前一段时间回收了一些旧玩具，从这些旧玩具上拆卸一些完好的配件。

但仅仅靠这些是远远不能满足顾客拿来的那些各种各样的玩具维修需要的，于是，他便上网查到一些玩具生产厂家，跟他们联系批发一些常规配件。梁枫说，厂家一般都会批，但有的厂家会要求最低购买量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一切都准备好了，梁枫带着几个人开始对武汉一些小区进行走访筛选，选择了一个人口相对集中的小区租了办公室，而且这个地理位置距离一些高档小区的高消费客户比较近，他把价格也定在了一个大家都比较容易接受的范围。

等到正式开业，梁枫设立的维修部、业务部、采购部全部进入“作战准备”。由于开业前的宣传，店面的牌子挂上不到10分钟就吸引了一位客户来修玩具。“他带来的是一个电动玩具车，仔细检查后发现里面的电机坏了，只需更换电机便可以修好，相当顺利。”那名顾客也是不断地感叹：“武汉终于有人修玩具了！”

这样的事例还有很多，维修中常见的问题也就是电瓶充电、修复、包装电池组、更换常规零件这些，但并不是所有玩具都这么容易就能修好。

“现在玩具的价格上去了，主要是因为玩具的科技含量高了。有的玩具芯片坏了，还要利用电脑把原来的程序拷贝下来。”相对于以往那些问题，这种情况维修起来就比较有难度了，但遇到问题又没人教，梁枫他们只好自己上网查资料苦心钻研，市场上没有卖专业维修玩具的书，平时他就看一些如《中国电子报》这些维修方面的资料。

经过不断地学习和积累，梁枫的维修技术也在不断提高，有很多客户都是专门从外地驱车来武汉到他店里修玩具，看着自己价值不菲又头疼不已的玩具完好如初，客人们常常感激得非要拉着他去吃饭，这些事都是让梁枫感到欣慰的回忆。

谈到维修的经验，梁枫简洁地用六个字概括——多查、细心、耐心。据介绍，这个玩具维修店经营到现在，每月已经基本可以维持上万元的营业额。除了现在的玩具维修店，梁枫还得兼顾着琴行的生意，现在琴行也发展了两家分店，梁枫就把玩具店的生意多数交给了副总经理去打理，自己则从维修部出来，把大部分时间用在琴行上，毕竟音乐才是他最初的梦想。

现在，梁枫通过自己的努力和眼光把两家店经营得越来越红火，到底他有什么秘诀才促成今天的成绩呢？梁枫简练地回答了这个问题：“看准市场，分析可行性，预算成本，抓住机遇，促成成功！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

处处留心皆学问。正如玩具维修一样，创业者应注意从细节处发现市场的需求，并做好相关的市场调查，确定市场确实有大量需求后再考虑做项目。

90 后高中生开网店，17 天营业额突破 7 万元

随着电子商务的不断发展，越来越多的青少年加入网购的创业大潮。有位 90 后的淘宝卖家，就是利用 C2C 创业，从 700 元起家，短短 17 天做到营业额 7 万元。

这位 90 后的淘宝卖家 ID 叫忠武桢，大家都叫他小锋，18 岁。但高中即将毕业的他并不打算参加高考，而是在淘宝上开了一家主营毛绒玩具的网店，叫“小锋网购”。小锋说，他从小就喜欢做生意，上高中后，他决定自己创业。

小锋做生意的本钱基本上都是历年的压岁钱，这些钱一部分被他投入股票中，另一部分留作流动资金。而这区区 700 元的流动资金最终成为小锋的启动资金。由于电脑等设备原来家中都有，因此他最初所需的仅是进货的资金。小锋选择的是做毛绒玩具，一个是因为其成本较低，符合他启动资金不多的情况；另一方面，经过小锋仔细调查，网购毛绒玩具的店比较少，属于市场空缺，然而现实中人们对毛绒玩具的需求十分大，尤其是在各个节日档。

小锋选择这一行当还因为他有绝佳的货源，那就是曾经连续 10 年为美国迪斯尼、翻斗城、沃尔玛等大企业贴牌生产绒毛玩具的飘飘龙，其质量、品牌都成为小锋生意蒸蒸日上的保证，并且该厂就在小锋家附近，他无须存货，进货运费成本也很低。借助飘飘龙在淘宝上的大量广告，小锋的代理生意也沾了不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

少光。

小锋给自己拟了个很响亮的口号：“支持国货，支持小锋网购，打造互联网上的沃尔玛！”有了坚定的信念支撑，小锋的网店发展也很快。他只用了79天就成功夺下“三钻”信誉；创业之初，还不足一月，小锋的利润居然超过了3000元，月营业额也超过了3万元。而第二个月刚刚做了17天，营业额就已经超过了7万元。



创业贴心小提示

做好调查，找到市场空缺，那就是你要找的项目。

民族品牌在异国他乡的崛起神话

1991年，夏炜来到深圳，此时的他两手空空，唯一的本钱是吃苦耐劳的品格。此前，他从大学毕业后在杭州一工厂做了两年的工人。

夏炜先后进入深圳城建集团下属的电子公司、深圳航空电脑设备公司等企业当临时工。“在初到深圳的两年里，我悟出了很多道理，珍惜机会，刻苦工作。”夏炜回忆说：“从打零工到1993年创办云江电子公司，是很自然的过程，因为我是打零工的，没有所谓失去。对于那些捧着‘金饭碗’的人来说，要选择创业可能要舍弃很多东西，反而比较难以抉择。”

刚开始，夏炜只是代理台湾电脑外设产品和温州电子零部件产品。1994年开始设厂生产电脑开关。最初生意红火，但随着电脑技术升级，产品更新换代，企业经营越来越艰难，从百余人队伍锐减到七八个人。

1996年，夏炜经过审慎考虑后，把公司改名为“Delux”，产品改做电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脑键盘。“当时，很多人都不看好公司的转型，觉得做键盘产业利润太薄，时机不好。可我已经想到电脑外设技术含量不高，很多小厂纷纷上马，造成竞争加剧，利润总会趋薄。为了企业的长远发展，必须创出自己的品牌。这条道路很漫长，但必须坚持走下去。这样才可能干出一番长久的事业。”

1. 借海外参展扬帆出海

夏炜认为多彩科技的品牌战略应当包含三部分内容：一是品牌培育，二是渠道建设，三是技术创新。最初的形象宣传与渠道建设是从国内起步，以品牌形象建设为导向，加大渠道建设，把形象店开设到每个地级市、县级市的电脑城里，销售成效很大。如今多彩在国内建立了 16 家全资销售公司、300 多家专卖店。

多彩科技走出国门最大的心得，莫过于通过海外参展进行品牌建设。多彩是国内电脑外设制造商中最早通过海外参展与国际媒体进行全球推广的企业，从国际著名的德国 CEBIT 展到意大利电脑展等各国电脑专业展上，处处都有装潢精美的 Delux 展台。“每年参展与媒体推广的经费在 2000 万元以上。”

最令夏炜记忆犹新的是 1999 年第一次去德国参加 CEBIT 展的情形。那一年春天，夏炜从香港飞往德国，飞机上几乎没有遇到从内地出去参展的企业，他带着大包小包径直来到汉诺威的展览中心，当时没有布展概念，几乎是摆地摊一样把样品摆到展台上。

2. 敢闯敢试站稳脚跟

夏炜选择德国为突破口，进军欧洲市场。在 1999 年下半年，他仓促之间找了一名当地华人做合作伙伴，注册了一家德国公司，但是结果不理想。后来又换了一名德国人做合作伙伴，重新注册公司，仍然是亏损经营。最后，夏炜决定由多彩科技独自来经营德国公司。

“现在想想，那时我们在德国既没有人脉资源，也没有市场调查，就凭着冒险精神闯出了一条血路。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

夏炜说："我经常一个人出国，独来独往，有时睡在出租的仓库里，真正是'白天做老板，晚上睡地板'。2000 年为了拓展欧洲市场，我带着两个员工，开车带着样品逐一拜访客户，从德国汉堡出发，途经荷兰、比利时、意大利等国家，翻越了阿尔卑斯山，7 天行程 1 万多公里，有一次高速公路边没有旅馆，我们只好在路边的小树林里过夜。"

正是因为这种执着与投入，多彩科技在欧洲建立了销售网络，尤其是德国分公司经营得红红火火。如今，德国分公司拥有 2000 平方米的仓储式批发销售中心，5 名德国本土销售人员销售业绩很好，近年来销售额保持年增长 50%，还组建了德国研发中心，平均三天开发出一款新产品，每月申请专利 6 ~ 10 项。

3. 名扬欧洲

经过 10 年的发展，多彩科技从只生产电脑开关，到后来产品逐渐多元化，从事数码 MP4/MP3、摄像头、机箱、电源、键盘、鼠标、音箱、CPU 冷却风扇等数码及电脑零部件的研究、开发、生产和销售，如今已成为国内最大的民营电脑外围设备生产企业，海外客户遍布全球 100 多个国家和地区，拥有 300 多家代理商。

由于品牌战略的成功实施，"Delux"品牌在欧洲已有了一定的知名度，公司目前 80% 以上产品是自主品牌，只有不到 20% 的产品在为国际上的 IT 巨头做 OEM。



创业贴心小提示

为了事业的长远发展，必须创出自己的品牌。这条道路很漫长，但必须坚持走下去，这样才可能干出一番长久的事业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小小馒头成就百万富翁

27岁的宋程鹏，微黑的面庞，一身休闲打扮，让人很难把他与一家注册资本100万元、职工40多人的食品公司联系起来，他赖以起家的“法宝”，竟然是一个毫不起眼的馒头。

1. 大学时就“倒卖”女士内衣

谈到自己的创业经验，宋程鹏的体会是：“要先认清自己，不要眼高手低、好高骛远，越低端的行业越有市场。”

宋程鹏是西华大学广告专业学生，2005年毕业后就一直在找创业项目，“当时也没想好做什么，卖过药，养过狗，大三的时候还‘倒卖’过女士内衣。”宋程鹏说起自己的经历一点也不避讳，“由于我本身是学广告设计的，所以对店面设计也很讲究，在内衣款式选择上也有独到的眼光。”

卖了一年内衣，由于口碑好，宋程鹏的内衣店生意一直很好，也挣到了自己的第一桶金20万元。但是毕业后，他放弃了这一在常人看来很不错的门路，“我当时想的是，贸易不是我的强项，花了2年时间找创业项目，最终锁定在馒头上。”

选择馒头的理由，宋程鹏说看上的是这个行业很低端，没有一个标杆企业。他给自己的馒头店起了个名字——公馆馒头。

2. 从超市挖走面点师傅

要卖馒头，靠自己肯定不行，需要的是面点师傅，于是家乐福卖的花式多样的馒头进入了宋程鹏的视野。接连几天，他都到家乐福，看到做得好的馒头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就问是哪个师傅做的，然后就与这个师傅谈，询问了他现在的工资与福利待遇，最后以高过这个水平的待遇把人挖走。他说："他现在公司里，从家乐福挖来的面点师傅就有七八个。"

但是，毕竟自己仍然是小打小闹，要让别人放弃稳定的"大轮船"投奔到这个前景不明朗的"小舢板"上，靠的仍然是"人性化管理"，对职工不能"命令"。磨豆浆的师傅说机器不好用，磨不出好豆浆，他就每天 3 点起来自己磨，给大家示范；阴沟堵了，工人嫌脏捞不干净，他就用手一把一把地掏。

两年的时间，从当初的一家店发展到后来的五家店，品种也从单一的包子、馒头发展到玛瑙馒头、饭团糕等 40 多个品种。后来，"舢板"开始变成"轮船"：他注册了一家食品公司，注册资本 100 万元，除父母支持外，大部分是自己两年来的积蓄。

两年来，宋程鹏已赚了上百万元，但他不认为自己已经成功，"大学生创业其实有捷径，就是在低端行业里寻找机会，如原来的修补行业等。"宋程鹏说。

宋程鹏的规划是，在接下来的一年里开到 15 家连锁店，还要寻找合作伙伴到香港开店。



创业贴心小提示

许多人或许每天都在吃馒头也不认为里面蕴藏着商机，认清自己，不要眼高手低、好高骛远，越低端的行业越有市场。

夫妻创业让他们找到了致富路

夫妻共同创业的模式与别的创业模式相比，具有不可比拟的优势，因为他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们之间有一种特别的力量，那就是爱的力量，爱可以创造许多奇迹。如今很多人都提醒创业者“做生意千万别跟别人合伙”，而且生活中合伙创业最终双方反目的例子也不少。这说明什么？合作双方诚信不够，面对利益互不谦让等，但是夫妻创业却能避免这样的问题发生。接下来让我们来看看一对夫妇的创业故事吧！

武刚初来广州的时候，先是在一家搬家公司做了一阵，但收入少、工作重，使得他很想转行。记得当时在搬家公司的时候给一个做水果生意的老板搬家，在和他闲聊时说起了做水果生意的问题，这个老板说水果的生意非常好做，利润比较大，并且只要你的产品质量好肯定会比较畅销，尤其在南方水果的品种比较多，人们也比较爱吃水果，到这里来旅游的人也比较多，他们通常也会带些水果回去，所以在这里经营水果生意很有前途。也许是说者无心、听者有意，武刚当时就想，如果真照他说的这么好，为什么我不可以做呢！再说做这个，根据自己的了解投资也不是很大。

在对市场进行了几天的调查后，他发现做水果生意应该很有前途、很适合自己，于是就辞了搬运工的工作，拿着当月的薪水 500 元去海珠区的农贸市场批发了一些比较畅销的水果，用一副担架开始了他的水果生意。

由于那个时候没有什么叫卖的经验，也算是一次练习，刚开始每次都是买很少的水果，这样即使卖不出去也不会赔太多。开始的时候哪里人多他就在哪里卖，你还别说，他的生意还真的不错，两筐水果有时候不到半天就可以卖完，一天甚至可以去进两次货。刚开始的时候，他一直是在北京路的路口上卖，由于这里的人流比较多，附近又没有卖水果的，只有和他一样的“走鬼”。但这样做了大概不到半年，由于广州市城市市容整治，严厉打击无证经营的商贩，天天游击战似的，光是防备城管了，生意也开始下滑。当时他寻思了好长时间去哪里做好。一个偶然的机会，他去爱群大厦的沿江路，看到这里的游人非常多，但很少看到有人在这里卖水果，如果在这里卖肯定会有很多外来游客来买，于是他的流动的店铺就来到了沿江路。

这次还真是让他选准了位置，不但城管管得不严，而且很多游客很喜欢购

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买南方的水果来品尝。加上在这里做的人不是很多，自己卖的水果总是比较新鲜，很能够吸引人，在这里经营一天可以卖三筐，甚至都有点忙不过来了，当然这么畅销，利润也是比较理想的。就这样，他在这个沿江路上一直坚持了将近两年。两年来武刚通过辛苦的劳动也赚了几万元钱，有了这些钱他才真正开始了他的广州创业生活。

有了这笔钱以后，他就想天天和城管打游击也不是个长久之计，该找个地方安定下来，真真正正地做点小生意了。当然，做生意还会做自己的老本行——水果生意。有了这个意向后，他就开始找店铺，在一些河南老乡的帮助下，很快在万福路上找到了一个比较好的摊位，这里离北京路比较近，再加上附近都是居民区，人流很理想。房租的价位不是很贵，很快他就和房东签订三年的合同，紧接着开始做一些经营前的准备。这时候他把老婆也叫过来了，孩子由家里的父母带，两个人为了生计舍家离子在外打拼。

好在前期的一切准备都比较顺利，水果店顺利地开了业。他们开始主要是经营苹果、香蕉、香梨和一些季节性的水果，由于这里的人流比较大，附近又靠近菜市场，每天来来往往的人很多，再加上在这一带经营水果生意的不是很多，生意从开始就非常不错。由于进货他们总是亲自去挑选，水果质量也非常好。

随着生意的不断发展，他们招了三名员工，并且在水果店的旁边又租下了个铺子做蛋糕。在他们的蛋糕店里只有一种圆圆的现做现卖的蛋糕，由于是在顾客的监督下放鸡蛋，从原料到做成都是在顾客的眼皮底下完成的，味道鲜美、物美价廉，受到顾客的好评。每当早上和下班时，来他们这里买蛋糕的人排成很长的队，有些人是每天来这里订购的，一斤蛋糕才 6 元，在广州这里简直是太便宜了，所谓薄利多销，这样做的结果不但不是赚得少，而是更多。现在夫妇两个可谓小有成就。三个孩子都接来了，两个在广州读书，他们在广州买了套二手房，最近为了生意上的方便还准备买辆小车。看来他们的事业真的已经走向了正轨。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



创业贴心小提示

创业不能只是一些想法或者华丽的梦想，创业需要的是我们的激情、我们的付出、我们的汗水。否则的话，你天天把好的创业计划挂在嘴上也是白搭，只有像武刚这样去真正付出，才可能会成功。

传统布鞋如何成就一个男人的事业

大家或许难以置信，看上去很普通的传统布鞋竟然成就了一个男人的事业。故事的主人公叫龙海，在2006年的时候加盟左福右安时尚布鞋店，目前在湖南拥有两家布鞋专卖店。在发现传统布鞋商机的同时，他也找到了自己人生的坐标。

1980年，龙海出生在湖南省娄底市一个普通的农民家庭，与当地所有的孩子一样，他穿的第一双鞋是母亲亲手缝制的布鞋。在他读书的岁月里，总是母亲做的一双双布鞋一直陪伴着他。那时候的布鞋基本都是白边黑色，看上去不那么好看。每次看到同班同学穿着擦得亮亮的皮鞋，龙海都暗暗发誓，将来一定要挣到很多钱买一双自己最喜欢的皮鞋，再也不穿着黑黑的布鞋。但他却没有想到，最终这小小的布鞋，竟然改变了自己的一生。

龙海2001年大学毕业后，当上了一名中学教师。对于普通人来说，这是一份十分安稳的工作，但他的身体里却有着年轻人不安分的因素，让他不安于现状，时时渴望打开命运的另一扇窗。在他做老师的同时也有过许多想法，如开饭店、开书店等，虽然最终都因一些原因放弃了，但他对财富和事业的渴望却从来没有减弱过。“80元一双”，当这几个数字在他的脑海中掠过时，敏感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的他马上知道财富的大门已经向他敞开了。

2006 年的春天，龙海来北京旅游，走在北京的大街上，他惊奇地发现街上很多人都穿着布鞋。怎么一向热衷时髦的北京人竟然喜欢穿布鞋？他一时不解。“北京怎么有这么多人穿布鞋啊？”龙海好奇地问北京的同学。“这布鞋可养脚了，穿起来特别舒服，是北京人最喜欢的鞋，而且是越有钱的人越喜欢穿。”好奇的他又询问了一下价钱，当他听说这普通的布鞋在北京要卖到 80 元一双的时候，他真的有些不敢相信——80 元在娄底可以买十几双布鞋。于是，原准备在北京待七天的龙海将自己的行程延长了三天。

从北京回来以后，龙海心里久久不能平静，于是终于不顾家人和朋友的反对，向学校递交了辞职报告。随后，他用手中的 5 万元做起了左福右安布鞋的加盟商。手工布鞋，精致是根本，左福右安布鞋都由手工完成。一双好鞋的针脚都是一般大，每条线的粗细也一样，厂家在这方面严格把关。在开张后，他布鞋店的产品在当地非常畅销，经常出现断货的情况，龙海在加盟半年后决定追加投入，在邻近的县里又开了一家左福右安布鞋加盟店。随着左福右安布鞋店的不断发展，他的事业也在一天天壮大。

2007 年初，龙海的事业得到了国际友人的认可，一个德国人在湖南旅游途中走进了他的店，并且非常喜欢他的产品，一下子买了 5 双，说是要带到德国送给朋友。从起初的人民教师到现在鞋店的老板，龙海脚上依旧是那双千层底，现在的他对布鞋的理解又多了很多。



创业贴心小提示

在各种皮鞋、旅游鞋充斥市场的今天，传统布鞋仍然蕴藏着无限的商机，并能成就创业者的事业，但是能成就人们事业的又岂止传统布鞋？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参考文献

[1] 皖君 . 创业板 [M] . 北京：中国科学技术出版社，2009.
[2]《赢在中国》项目组 . 马云点评创业 [M] . 北京：中国民主法制出版社，2007.
[3] 凡禹 . 创业前三年——创业期赢利模式设计与管理细节大全 [M] . 北京：企业管理出版社，2007.
[4] 冯雷钢 . 和俞敏洪一起创业 [M] . 北京：工人出版社，2009.
[5] 昌阳，潇竹，崧文 . 富脑袋穷脑袋 一个创业者的独白 [M] . 广州：广东人民出版社，2009.
[6] 石育斌 . 助您成功登上创业板 [M] . 北京：法律出版社，2009.
[7] 金朱贵，刘杰 . 小本创业 [M] . 广州：广东科技出版社，2009.
[8] 站长大学编写组 . 日赚 500 元②——互联网创业指南 [M] . 广州：广东科技出版社，2009.

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个人创业
操作全书

心有多大，舞台就有多大

我自小便很喜欢念书，而且很有上进心。那时候，我就暗暗地发誓，要像父亲一样做一名桃李满天下的教师。但是后来环境一改变，贫困的生活迫使我孕育一股更为强烈的斗志。可以说，我拼命创业的原动力就是随着环境的变迁而来的。

——**李嘉诚** 香港长江实业集团董事局主席

成功既没有秘诀，也没有捷径。有人问成功最重要的因素是什么，我说:刻苦耐劳，从基层干起。

——**王永庆** 台湾塑胶集团董事长

我建议想当老板的人，先去为别人工作，学习如何成为团队工作的一员。在这之后，你再去学习成为一个领导者，否则，就不要尝试去经营事业。三流的商学院从来不训练人该如何领导，他们只教你当老板的时候一定要果断，即使你什么也不懂。

——**肯·欧森** 美国迪吉多电脑公司总裁

成功90%取决于环境，个人努力只占10%，但这10%你错过了，给你90%的环境也没用。机会不等人，你在寻找它的同时要去培养自己的潜力。

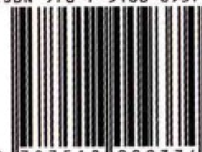
——**王石** 万科公司董事长

回想以前，只有一点点的资金，在那时可能是对我们最有利的事，因为它迫使我们必须更敏捷，必须以打游击战一样的行销方式，才能提供大家都喜欢的服务。我们必须要靠口耳相传，找出灵巧的方式与各式各样的公司合作，以达到更高的效率。假如那时有人给我们更多资金的话，可能不见得是件好事。

——**史蒂夫·凯斯** 美国在线服务公司总裁

Geren Chuang Ye
Caozuo Quanshu

ISBN 978-7-5180-0937-4



定价：37.80元